

Programa Rotativo

Visión de Futuro y Pensamiento Estratégico

La planificación exige metas claras. La planificación es indispensable para que el negocio sobreviva y crezca.	
El Leopardo en su Negocio (Planificación)	Comprender la importancia de conocer su territorio para mantenerlo y protegerlo. Administrar sus recursos.
"Si no tienes un plan, no tendrás una vida". Proverbio africano.	Analizar los riesgos. Comprender el valor de establecer normas altas para excederlas. Aprovechar las fortalezas y oportunidades. Trabajar en las amenazas y debilidades.

Toma de Decisiones y Ejecución

Clasificación de las decisiones. Análisis de la indecisión.	
Democracia "salvaje", quórums y consensos. La Bufala es quien decide hacia dónde va a pastar la manada.	Las decisiones en el contexto empresarial. Estilo de toma de decisiones.
Aunque en las manadas de búfalo cafre (Syncerus caffer) siempre existe un macho dominante, suele ser una hembra mayor la que toma las decisiones de dirección en la búsqueda de pastos.	Situaciones o contextos de decisión. Proceso de toma de decisiones. La información como materia prima. Sesgos cognitivos en la toma de decisiones.

Autodesarrollo y Desarrollo de Talentos

Conocer, organizar y auto-regular el propio proceso de aprendizaje. Fomentar e incentivar el crecimiento del talento propio y de los demás.	
El Cheetah en su Negocio. El entrenamiento en acción.	Reconocer oportunidades de mejora para sí mismo y para sus colaboradores. Estar abierto a propuestas relacionadas con nuevos aprendizajes.
"El buen entrenamiento es lo que prepara a las personas, lo que les da la experiencia correcta y mejora su desempeño a un nivel que no podrían lograr por sí mismas".	Utilizar las tecnologías y herramientas disponibles para el desarrollo de sus propias capacidades. Demostrar interés por desarrollarse y lograr un desempeño superior.

Cualidades del Líder Transformacional

Actitud para altitud Visión	
Principios del Águila para Liderazgo	Mercado objetivo Enfrentar desafíos
El Mundo Animal, la connotación de fuerza y liderazgo de las águilas; es emblema empresarial	Respetar el compromiso Trabajar en equipo Renovarse, Reinventarse

Negociación Efectiva y Solución de Conflictos

El problema. El Método	
El Reino del León. Orgullo y Castigo	Sí, Pero... Para Concluir
Los Humanos y otros animales comparten un patrimonio de actitudes relacionadas con las transacciones: la cooperación, la devoción de favores y el resentimiento cuando se recibe menos de lo que se da.	Éxito: más de una respuesta.

Logro de Objetivos y Metas

Pasión. Herramientas, conocimiento y perseverancia.	
Una Caminata por el Mundo Salvaje	Perspectiva. Crear oportunidades.
Esta es una historia sobre la pasión, la perseverancia, las opciones, las oportunidades y el éxito... algo que todos queremos lograr! Esta historia nos retará a valorar nuestras propias habilidades para obtener el éxito de un modo inolvidable.	Éxito: Más de una respuesta.

Comunicación Efectiva

Formas de comunicación más importante. Teoría de la información.	
Los códigos Cetáceos. La comunicación con Delfines.	Teoría de la comunicación. Elementos básicos de la comunicación.
El mundo de la relación entre animales está gobernado por la capacidad de comunicación entre ellos. Cuanto más especializada sea ésta, más eficaz será la relación que se establezca, permitiendo obtener de este modo mayores beneficios del medio que les rodea.	Funciones de la comunicación. Signos.

Adaptación y Flexibilidad al Cambio y Disrupción

Es difícil darse cuenta que no está limitado por sus creencias y sus hábitos. El mantenerse donde no está lo puede hacer sentir seguro.	
El Tigre Salvaje en su Negocio. Como sobrevivir con el cambio.	El cambio puede ser muy incómodo. Alcance el éxito adaptándose aprendiendo y experimentando.
Los seres humanos somos tigres enjaulados, atrapados por nuestras creencias, hábitos y rutinas. ¿Podemos abrazar el cambio?	Piense en el futuro, disfrute el momento y prepárese para empezar de nuevo.

Desarrollo de Equipos para Alto Desempeño

Compartir Propósitos comunes. Ser leal hacia los demás.	
El Perro Salvaje en su Negocio	Aceptar la responsabilidad para desarrollar y adiestrar a los nuevos miembros del equipo. Comunicarse con claridad
"Una flecha suelta se puede romper fácilmente pero 10 juntas no se pueden romper"	Ser disciplinado. Alegrarse en su trabajo. Celebrar los éxitos. Compartir las recompensas.

Empoderar y Delegar

Cuatro Pasos. Diagramas de planeamiento de sucesión.	
Cuando falta el líder en los bancos de Atún	Planeamiento de sucesores de menor jerarquía
Un modelo ideal, casi utópico, es el del cardumen de peces capaces de reaccionar como un solo organismo ante los estímulos externos. La reacción idónea ante cada estímulo por parte de todos y cada uno de los miembros es equivalente a que cada miembro sea el líder.	Evaluación de la sucesión.

Responsabilidad y Rendición de Cuentas

Fijación y logro de objetivos. La evaluación del rendimiento.	
El Guepardo: Contra todo pronóstico. Si no caza, no come.	Mayor rendimiento y ejecución.
El animal terrestre más veloz, efectivamente un cazador altamente eficaz y puede alcanzar a una presa de forma relativamente fácil. Sin embargo, el guepardo solo puede mantener esta velocidad por unos cientos de metros.	Como conducir el rendimiento. Como planificar el rendimiento. La recompensa.

Balance de la Personalidad e Inteligencia Emocional

El líder como maestro o señalador de caminos. La lealtad y el fuerte sentido de humanización.	
Lobos alfa y omega, lucha con un equipo ganador.	Rasgos amigables, sociables e inteligentes. Espíritu libre con alta dosis de organización
El líder de la manada no es agresivo, cede su ración de comida cuando se sacia, comparte la crianza y cuida de su extensa familia. Ejerce el liderazgo desde la última posición de la fila cuando se desplazan, porque desde allí observa mejor qué avances completa la manada y quiénes tienen dificultades en el camino. Es un ejemplo de autoestima y confianza en su criterio.	Entrenamientos solo necesarios y lograr exitosamente hacerse entender. Fuerte sentido del sí mismo y comunicación. Encontrar nuevas soluciones y proporcionar estabilidad y apoyo.

Otros Contenidos

Gestión Efectiva del Tiempo.
Productividad y Optimización de los Recursos.
Enfoque en el Servicio de Valor y Experiencia del Cliente.
Creatividad e Innovación.
Habilidades de Coaching, Mentoring y Tutoring.
Transformación Global y Cultural.
Facilitar nuevos entornos de trabajo Multigeneracional y Diverso.
Aprovechamiento de la Transformación Tecnológica y Analytics.
Apertura y Adaptabilidad de Nuevas Ideas y Enfoques.

Solicitar más Información