



Presentación de Servicios Profesionales



México, agosto 2014

Desarrollo Humano y Organizacional

Krinea

Consultores



La Vida es el arte del Encuentro.

Vinicius de Moraes

Índice de Contenidos



Nuestra vocación



Nuestra filosofía



Ámbitos de intervención:



Cultural



Estratégico



Relacional



De Aprendizaje y Formación



Nuestro equipo



Contacto

Nuestra vocación

“Contribuir al éxito de nuestros clientes, y a su crecimiento y evolución, a través del desarrollo de las personas vinculado a la misión, visión, valores, y objetivos de las organizaciones”

Nuestra filosofía

Ayudar a las organizaciones a **crecer y evolucionar** en un contexto global. El nombre de **Krinea** tiene origen griego y significa “**crecer**”.

Ofrecer un servicio basado en la **atención personalizada**, manteniendo la cercanía constante con nuestros clientes.

Aportar un **equipo de profesionales** con una sólida experiencia en el ámbito empresarial y de consultoría.

Innovar permanentemente nuestros servicios y productos.

Adaptar las necesidades reales de nuestros clientes, mediante soluciones prácticas, flexibles, y ágiles.

Trabajar con un **código ético**, que fortalezca la confianza de nuestros clientes.

Aportar soluciones globales alineadas al proyecto de empresa de nuestros clientes.



Ámbitos de intervención

Cultural:

- ❑ Diseño, definición y transmisión de Misión, Visión y Valores Organizacionales.
- ❑ Plan de transferencia gradual de los valores y comportamientos alineados.
- ❑ Diseño de estrategias para apoyar los cambios organizacionales, producto de cambios culturales, reorganizaciones internas, venta-compra y fusiones de empresas, etc.
- ❑ Workshops o intervenciones de sensibilización a distintos grupos, para facilitar cambios culturales, la gestión directiva, la integración de equipos de trabajo, etc.,
- ❑ Sensibilización a grupos masivos en convenciones o eventos.



Estratégico:

- ❑ Diseño, de estrategias y programas para fortalecer la gestión directiva.
- ❑ Diseño de Modelos de Competencias alineados a la cultura de la organización
- ❑ Gestión de Talento Organizacional: diseño de Programas Maestros de Formación y Desarrollo, Planes de Carrera y Sucesión.
- ❑ Selección e integración de ejecutivos y directivos, alineados a competencias. Seguimiento y apoyo en su proceso de integración a la organización.
- ❑ Evaluación de potencial y perfil ejecutivo/directivo, mediante diversas técnicas y herramientas: Entrevista por Competencias, evaluación de inteligencia intelectual y/o emocional, 360°, Assessment Center, pruebas psicométricas y de personalidad.

Ámbitos de Intervención

Relacional:

- ❑ Workshops y gestión de grupos de trabajo, para mejorar y fortalecer su desempeño, para generar una dinámica de “equipo”, y/o para minimizar o evitar el nivel de conflictividad en grupos directivos (talleres de carácter psicológico-relacional).

- ❑ Coaching:

“Es el Arte de aprender conversando, a formar equipos de alto desempeño en las organizaciones”. (Ver programa anexo)

- Coaching Individual
- Coaching de Equipos



Aprendizaje y Formación:

“Todo conocimiento que no se incorpora al comportamiento es sólo información”

Albert Einstein

- ❑ Diseño de Programas Maestros de Formación y Desarrollo para Directivos y Mandos Medios, alineados a la cultura y objetivos de la organización.
- ❑ Impartición de talleres y programas específicos, que fortalezcan conocimientos y competencias para mejorar el desempeño de un área o división de negocios en particular. (Ver índice anexo sólo como referencia, los programas se diseñan de acuerdo a las necesidades de cada empresa u organización)
- ❑ Charlas y conferencias y talleres abiertos para eventos y convenciones.
- ❑ Podemos trabajar en distintas áreas simultánea o consecutivamente, pero el objetivo es generar y consolidar un proyecto organizacional que facilite la integración e implicación de todos los niveles, para lograr un impacto mayor en los resultados de la organización.

Índice de temas formativos I

Temas referenciales sobre los que nos apoyamos para construir los proyectos de intervención en desarrollo de nuevas capacidades.

- ☐ Liderazgo Transformador
- ☐ Liderazgo de Sí Mismos
- ☐ De Líder a Coach
- ☐ Proyecto RED
- ☐ Coaching para directivos
- ☐ Proyecto de Ecología Emocional
- ☐ Contrato Emocional en los Equipos
- ☐ Diversidad e Inclusión
- ☐ Habilidades Conversacionales
- ☐ Dirección de Reuniones
- ☐ Equipos de Alto Rendimiento

Competencias Directivas

- ☐ La Misión del Directivo
- ☐ Formación de Formadores
- ☐ Gestión del Cambio
- ☐ Bases de Poder en los Equipos
- ☐ Creación de Estados Internos
- ☐ Presentaciones Excelentes



Índice de temas formativos II

- ☐ Inteligencia Emocional
- ☐ Creatividad
- ☐ Trabajo en Equipo
- ☐ Ecología Emocional
- ☐ Comunicación Empresarial
- ☐ Dirección de Reuniones
- ☐ Gestión del Conflicto
- ☐ Presentaciones Excelentes
- ☐ Formación de Formadores
- ☐ Bases de Poder en los Equipos
- ☐ Creación de Estados Internos

Ámbito Habilidades





- ☐ Técnicas de Venta
- ☐ Venta y Coaching
- ☐ El Arte de la Indagación poderosa
- ☐ Negociación Comercial
- ☐ Gestión Comercial Estratégica
- ☐ Manejo de conflictos
- ☐ Presentaciones Comerciales
- ☐ Habilidades Conversacionales
- ☐ La Atención al Cliente
- ☐ Atención Telefónica
- ☐ Venta Emocional
- ☐ Argumentación Comercial



Índice de Charlas I

- ☐ Maestros o Aprendices*
- ☐ Creatividad para vivir*
- ☐ Diversidad e Inclusión
- ☐ El Contrato Emocional
- ☐ Ecología Emocional
- ☐ El Poder de la Intención
- ☐ El Poder de lo Femenino
- ☐ El Poder de la Vulnerabilidad
- ☐ Creación de Ambientes Expansivos
- ☐ Crisis externas y Estados Internos

- ☐ Energías Constructivas o Destructivas
- ☐ Ecología Emocional y Coaching
- ☐ Liderazgo de Sí Mismo
- ☐ Liderazgo que alumbra, o Liderazgo que deslumbra.



* Basadas en libros de Rafael Calbet, con el mismo título.

Índice de Charlas I

- ☐ Vinculación de las personas al proyecto de empresa
- ☐ El rol del Coach en las Organizaciones
- ☐ Madurez y Cultura organizativas
- ☐ Liderazgo Transformador
- ☐ Introducción al Coaching
- ☐ Los Círculos de Equilibrio
- ☐ El humor en los tiempos del cólera
- ☐ Creatividad e innovación

- ☐ Desarrollo de la Memoria
- ☐ Hablar en Público



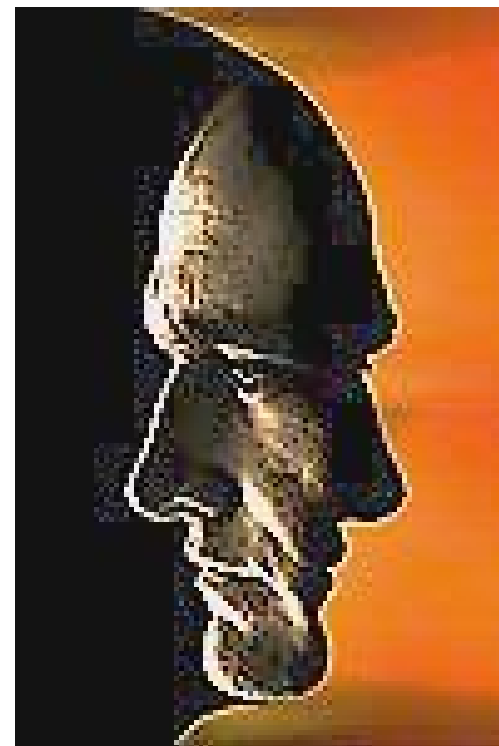
Índice de Charlas III

- ☐ Hablar en Público
- ☐ Coaching para vendedores
- ☐ Creatividad e innovación
- ☐ Fidelización de clientes
- ☐ Técnicas de Ventas
- ☐ Gestión Comercial Estratégica
- ☐ Gestión del cambio
- ☐ Atención al Cliente
- ☐ Atención al Ciudadano (para entidades públicas)

Charlas Comerciales



Coaching Empresarial



Desarrollo Humano y Organizacional

Krinea
Consultores

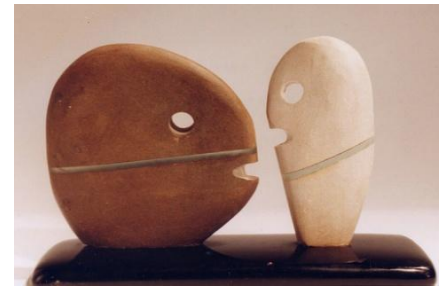


Sé quien puedes llegar a ser.

Nietzsche

Coaching Empresarial

“Es el Arte de aprender conversando, a formar equipos de alto desempeño en las organizaciones”.



El Coaching es un proceso a través del cual, es posible ayudar a otras personas y equipos de trabajo a maximizar su desempeño, transformando su estar en el mundo y su manera de pensar y de percibirlo, a partir de descubrir sus propias potencialidades y emprender acciones diferentes, que se traduzcan en mejores resultados tanto para su vida personal como para su organización.

Nuestros programas de Coaching se enfocan a crear, por medio de poderosas herramientas conversacionales, el clima, el ambiente y el contexto que habilite a los individuos y equipos a mejorar sus resultados.

Objetivos:

Ayudar a los participantes a:

- ☐ Transformarse en observadores diferentes de los fenómenos empresariales, haciéndose competentes para maximizar su potencial y generar nuevas acciones que mejoren su rendimiento y los resultados de su gestión empresarial.
- ☐ Ser capaces de distinguir los obstáculos que frenan su buen desempeño y el de sus equipos de trabajo, generando nuevos repertorios de acciones para el logro de los objetivos organizacionales.

Para ello, se ofrecen programas de entrenamiento para grupos y/o sesiones individuales para sus cuadros directivos.

Nuestro Equipo: Socios y Consultores



Desarrollo Humano y Organizacional

Nuestro Equipo

- ❑ Está conformado por un equipo de profesionales, con perfiles complementarios para hacer frente a un proyecto integral.
- ❑ Sustentado en una red de colaboración y alianzas que agrupa no sólo a socios sino también a asociados, que suman experiencia para satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes.
- ❑ Buscamos la unidad entre la diversidad para innovar y responder a los diferentes retos que las organizaciones nos confían.

Rafael Calbet Carrillo

Es Licenciado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid, España. Tiene una Certificación Internacional como Coach Ontológico Empresarial por Newfield Consulting Group. Además, es Master Coach, certificado por la AIAC y avalado por la WABC. Coach Transpersonal por la EPTI. Coach de Equipos (Escuela Europea de Coaching) y Formador en el Modelo de Ecología Emocional (Instituto de Ecología Emocional, Barcelona).

Es profesor en las certificaciones de Coaching en el ITESM y la Univ. Anáhuac, así como de la maestría de Coaching en la U. de Londres.

Ha sido profesor y conferencista en instituciones educativas de nivel superior entre las que destacan: España: U. Complutense de Madrid, U. Carlos III, Escuela de Negocios CESEM, Escuela Superior de Marketing y Negocios M&B. En Chile: U. Católica, y Escuela de Negocios IEDE.

Cuenta con 32 años de carrera profesional. Se inicia como Consultor en el diseño, promoción, e impartición de programas de formación para empresas y organismos públicos, en España, Europa y Latinoamérica. Fue responsable de Formación Comercial y Directiva en NIXDORF Computer. Después responsable de los proyectos formativos del Grupo Fiat para España y Portugal. En PriceWaterhouseCoopers, se desempeñó como Senior Manager del Área de Formación y Desarrollo.

Ha participado en procesos de Transformación, Cambio Organizacional, Gestión Directiva y Desarrollo y Formación de Directivos y Equipos Comerciales, como consultor-facilitador, instructor, expositor, conferencista y coach, en numerosas organizaciones de España y Latinoamérica.

Autor de “Maestros o Aprendices” (2011), y “Creatividad para vivir” (2012) Ed. LID México. Colaborador habitual del Programa de radio Saldo a Favor, sobre temas de coaching.

Es Socio Fundador de **Krinea México S.C**



Blanca González Meyenberg

Es Licenciada en Psicología por la Universidad Iberoamericana y está certificada como Coach Ontológico Empresarial dentro del Programa Master Internacional “The Art of Business Coaching” por Newfield Consulting. Ha cursado diversos programas de postgrado entre los que destacan: Los Diplomados en Gestión de Recursos Humanos y en Desarrollo Organizacional por el ITAM, el Diplomado en Administración del Conocimiento (Knowledge Management) por el ITESM, el Diplomado en Aprendizaje Integral (Acelerado) (actual) por Human Potential y el Programa de Formación Social para Empresarios por la USEM (Unión Social de Empresarios de México).

Asimismo, ha completado su formación con diversos cursos entre los que destacan: Metodología para el Desarrollo de Competencias con certificación de Grupo Hay, Programa para Asesores Financieros Bursátiles (OBSA) y Desarrollo de Habilidades Directivas (IPADE). Cuenta con entrenamiento y formación en técnicas de evaluación de potencial y competencias gerenciales y directivas, destacando entre otras: Entrevista por Competencias, Assessment Center, Técnica Human Side, y 360°.

Cuenta con más de 20 años de carrera profesional en las áreas de Planificación y Desarrollo de Personas y Gestión Directiva en grupos financieros, bancarios y bursátiles (Multibanco Comermex/Grupo Financiero Inverlat, hoy Scotiabank Inverlat), Operadora de Bolsa (Institución bursátil líder), y Grupo Financiero Serfin, así como en empresas de servicios: Grupo ADO (Líder en el transporte de pasajeros en la región sureste del país), habiendo sido responsable de proyectos estratégicos relacionados con los procesos de Selección y Evaluación de Capital Humano, Gestión de Talento y Desarrollo y Formación de Directivos y Mandos Medios, en las diferentes divisiones de negocio.

Es Socia Fundadora de **Krinea México S.C**



José Luis Vieyra Robledo

Es Licenciado en Filosofía por el Instituto Superior de Estudios Eclesiásticos y en Contaduría Pública por la Universidad La Salle. Está certificado como Coach Ontológico Empresarial dentro del Programa Master Internacional “The Art of Bussines Coaching” por Newfield Consulting Group. Es además Master Coach por la AIAC (Academia Interamericana de Coaching), avalado por la WABC. Tiene estudios de Maestría en Psicoterapia Gestalt y es facilitador certificado por la CENEVAL. Ha cursado diversos programas de postgrado, entre los que destacan los Diplomados en Gestión de Recursos Humanos, en Capacitación de Personal y en Desarrollo Organizacional por el ITAM y completado su formación profesional, entre otros, con los siguientes programas: Psicología Transpersonal, Instituto de Productividad Integral y Reingeniería de Procesos (UNAM).

Es profesor en las certificaciones de Coaching del ITESM y de la AIAC, así como miembro de su Consejo Académico.

Es miembro del Comité Estratégico de Asesores de la AMC (Asociación Mexicana de Coaching).

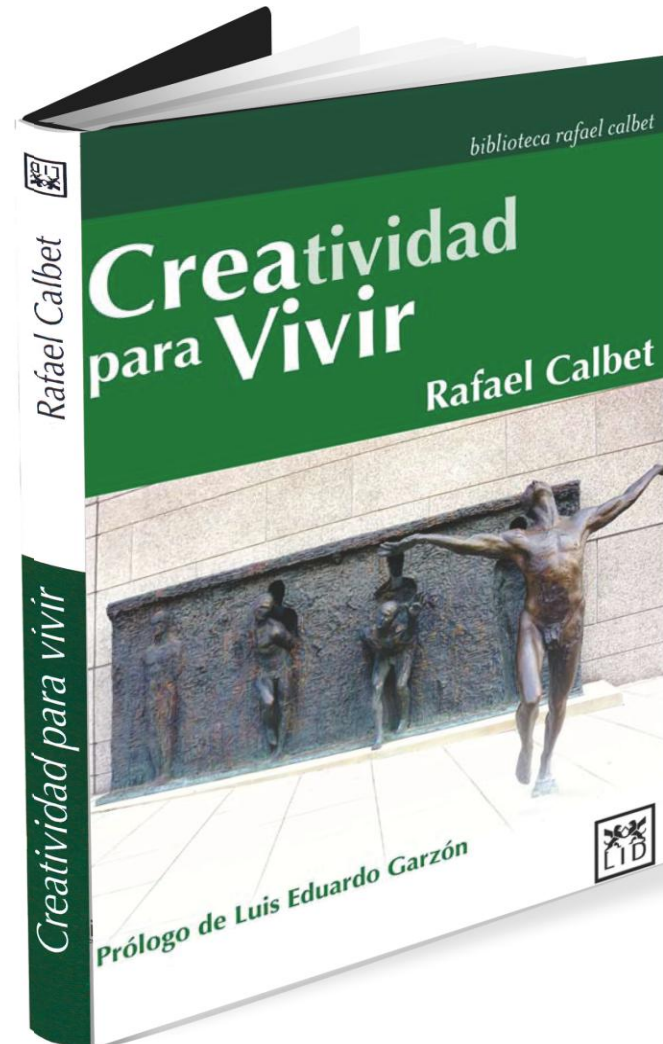
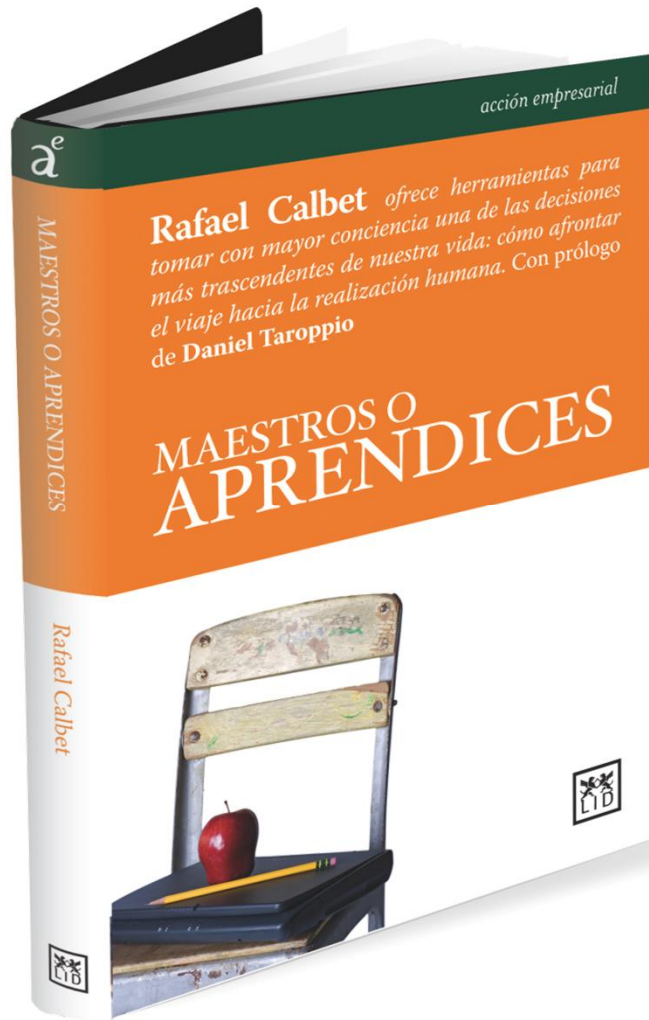
Desde 1992 es Consultor-Facilitador, en procesos de Cambio Organizacional, Gestión Directiva y Desarrollo y Formación de Directivos, Mandos Intermedios y Fuerza de Ventas, bajo el esquema de consultor-facilitador, instructor, expositor, conferencista y coach en numerosas empresas e instituciones.

Ha sido profesor y conferencista en instituciones educativas de nivel superior entre las que destacan: El Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), la Universidad La Salle y la Universidad del Valle de México.

Es Consultor Asociado de **Krinea México, S.C.**



Bibliografía



Nuestros Principales Clientes

En México:

Bancomer,
Banamex,
Santander,
Bank Of America
BDF,
Bodaclick,
ACCIVAL,
L'Oreal,
Nestlé,
CFE,
Grupo NYK,
ANAFAPYT,
Dominion México,
Ernst & Young,
Grupo Pearson,
Grupo Integra,
Grupo DVA (USA),

Grupo Peñoles,
Adecco,
Pepsico,
Coca-Cola Company,
FEMSA,
Turner TV,
Global Netec,
MillwardBrown,
Vallarta Adventures,
Dolphin Adventures,
GdeVilla,
Porcelanosa,
Jacobs,
BovisLendLease,
BDF,
Medicus,
Quálitas,
LID Editorial,

Uniformes La
Providencia,
CAISA Inmobiliaria,
CONCAMIN,
Add+ition Human
Resources,
DeAcero,
J.WalterThompson,
NODO,
HAVI,
HAVAS Media
Auditoría Superior de
la Federación,
FOVISSSTE,
SEDENA,
CNBV,
COPARMEX...



Nuestros Principales Clientes

Principales Clientes en España:

Aena, Azertia, Iberia, Telefónica de España, Fiat Ibérica, Iveco, Magnetti Marelli, Club Gestión De Calidad, Ford Motor España, Citroën, Coca-Cola, Porsche, Seat España, Renault, Nissan Ibérica, Nestlé, BBVA, Rodamco, Cofides, Copacker, Iberdrola, Banco De España, Ici Farma, Pfizer, Hollister Ibérica, Adeslas, Cesma, Cambridge University Press, BDF Nivea, Accenture, Dominion ti, PriceWaterhouseCoopers, Bossar, Universidad Complutense de Madrid, Universidad Carlos III de Madrid, Universidad Francisco de Vitoria...

Principales Clientes en otros países de Latinoamérica:

Teknos (Chile), Hotel Santiago Park Plaza (Chile), Precisión Hispana (Chile y Perú), Vendomática (Chile), Unitrós (Chile), BDF (Chile, Ecuador, Argentina, Guatemala), IEDE (Chile), Universidad Católica De Chile, Contraloría General de la República (Bolivia),...

Contacto

Krinea México SC **Desarrollo Humano y Organizacional**

Recreo 51 – 2, Col. Del Valle, México 03100, D.F.

Teléfonos.:

5524 7270 Oficina

Cel.: 55 2272 5777 Rafael Calbet

Cel.: 55 1069 0182 Blanca González

Correos Electrónicos:

consultores@krinea.com.mx

Rafael Calbet:

rafaelcalbet@hotmail.com

rcalbet@krinea.com.mx

Blanca González:

blancagm01@prodigy.net.mx

blancagm@krinea.com.mx

WEB

www.krinea.com.mx

