



crossover[®]

human training



www.crossoverlatam.com



QUÉ ES

human *training*

Es un **concepto de capacitación** a partir de un **blending de acciones de formación** que consisten en una *receta con condimentos*, cuyas proporciones se definen **a medida de las condiciones de cada grupo de trabajo**.

Mezclamos espacios teóricos conceptuales (*presenciales y de live learning*), instancias **reflexivas y lúdicas, networking entre los participantes, coaching grupal y personalizado**, laboratorios de prácticas y contactos de seguimiento para que **se traslade lo aprendido a la realidad**.

A photograph of a conductor, Daniel Barenboim, leading an orchestra. He is in the foreground, wearing a tuxedo and holding a baton, looking upwards and to the right. The orchestra members are visible in the background, also in formal attire, playing cellos. The entire image has a blue monochrome filter.

la función del director de orquesta
es **animar** a los músicos, enseñarles,
llevarlos e **inspirarlos** para que ellos
puedan sacar lo mejor de sí mismos.

DANIEL BARENBOIM

PROGRAMA DE LIDERAZGO
HUMAN *to* **HUMAN**



PROGRAMA DE LIDERAZGO HUMAN *to* HUMAN

Un **Programa de Liderazgo** que promueve un estilo de liderazgo basado en *capacidades de comunicacion entre personas*, que aspira a **integrar las potencias** de las organizaciones para alcanzar **logros comunes**.

Dirigido a quienes **lideran proyectos y equipos de trabajo** que deben implementar en la *táctica de definición de la estrategia*.

16



participantes

8



jornadas

4



mentores

PROGRAMA DE LIDERAZGO
HUMAN *to* HUMAN

cómo logra
transformarse en
LÍDER

★

formación con modelo
de **humano** a **humano**;
tracciona liderazgo desde
tres características

★



iniciativa



visión



influencia

INTELIGENCIA INTRAPERSONAL

Compresión y manejo
de las propias
emociones y creencias.

1



INTELIGENCIA INTERPERSONAL

Comunicación
con el equipo.

2



áreas de
FORMACIÓN

METODOLOGÍA

Actividades críticas o claves.
Prioridades de Agenda.
Herramientas.

4



ORGANIZACIÓN

Mapa de Comunicación.
Personas Claves.
Representatividad.
Otras áreas.

3



blending LEARNING

admisión

Etapa previa al comienzo del programa de formación.

Etapa de autoevaluación.

Evaluación y entrevistas para elegir cada participante.



class



Clases teóricas que contienen técnicas y modelos de trabajo relacionados con una Visión Integral del Líder.

prácticas



Casos prácticos reales, alineados al día a día del Líder y al modelo de la empresa

lúdico



Por medio de actividades lúdicas, se internalizan y vivencian los conceptos vistos en clase.

tests



Batería de Tests para Auto Evaluación y Evaluación del Líder.



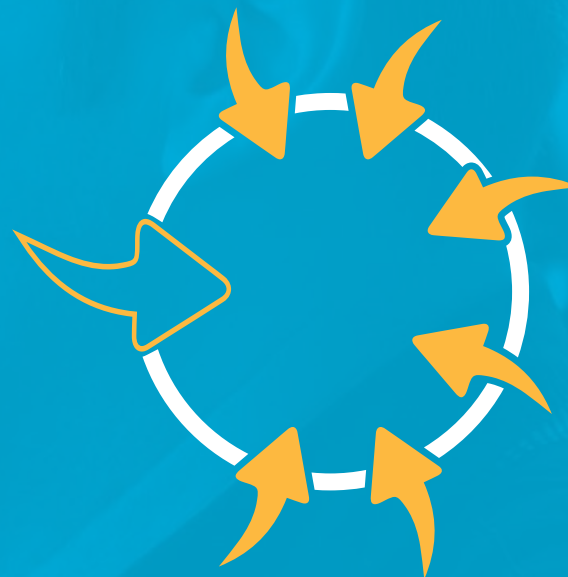
coaching

1 coach cada 4 líderes, para un trabajo personalizado y profundo.

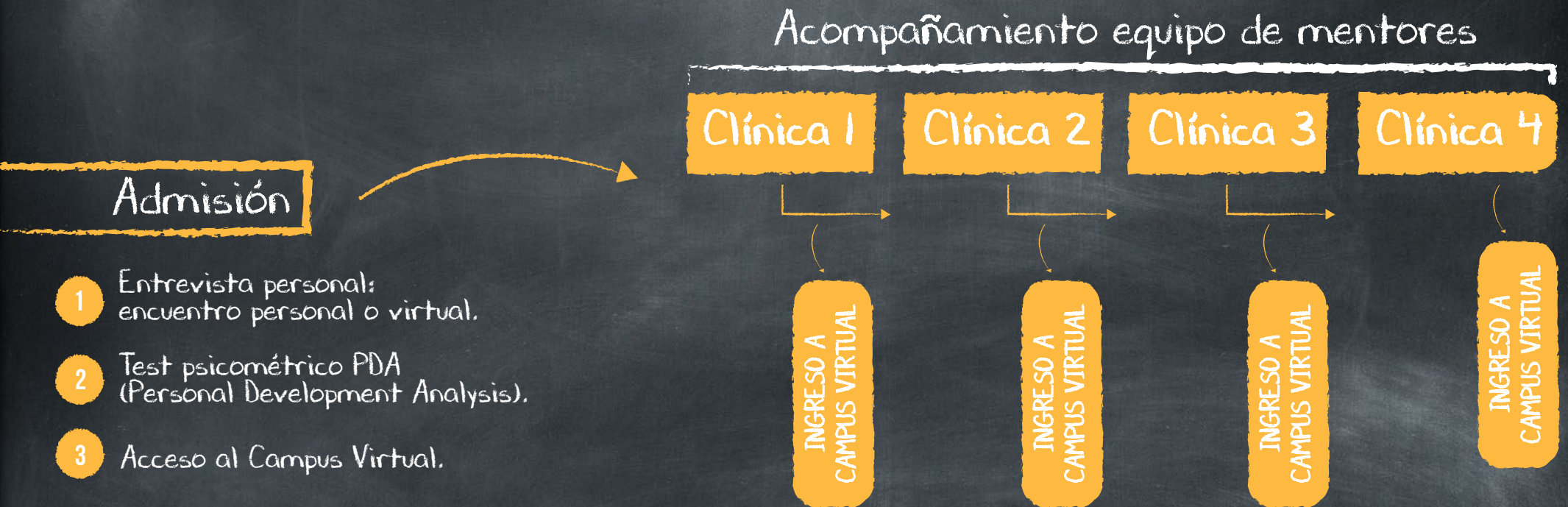


e-learning

Plataforma virtual de apoyo al programa con un cronograma de exámenes para afirmar el aprendizaje.



estructura del PROGRAMA



El programa comienza con un **amigable proceso de admisión** y continúa con **4 Clínicas** de dos días de **alto impacto**.

En el interbloque entre clínicas, tendrán contacto con nuestros mentores, y recibirán información virtual para la **Preparación de los Casos**.



PROCESO de admisión

1

Entrevista personal: encuentro personal o virtual, para comprender las expectativas de cada participante, sus desafíos, y su visión propia del liderazgo.

2

Test psicométrico PDA (Personal Development Analysis)

El PDA (Personal Development Analysis) es un test psicométrico que, a través de una metodología simple, precisa y científicamente avalada, permite describir y analizar el Perfil Conductual de las personas. La Prueba PDA no califica perfiles conductuales como "buenos o malos", sino que describe las características conductuales del individuo evaluado. En caso de tener que generar un Estudio de Compatibilidad entre una persona y un puesto simplemente describe y detalla las fortalezas y eventuales debilidades.

¿Qué información obtengo con la evaluación PDA?

- * Una descripción del Perfil Conductual de cada persona
- * Estilo de liderazgo
- * Estilo de toma de decisiones
- * Cómo liderarlo exitosamente
- * Habilidades de persuasión
- * Capacidad de análisis
- * Habilidades Comerciales
- * Nivel actual de motivación
- * Principales Habilidades y Fortalezas
- * Áreas a desarrollar
- * Compatibilidad individual y/o grupal entre una o varias personas y un puesto.

3

Acceso al campus virtual: cumplimentada la admisión cada participante comenzará a recibir material e información útil para el desarrollo del programa.



Clínica I Líderes Inteligentes

Clínica de Liderazgo para Líderes de Acción

Dirigido a quienes lideran proyectos y equipos de trabajo que deben implementar en la táctica la definición de la estrategia.

CREEMOS EN LOS LIDERES QUE IMPULSAN A SUS EQUIPOS DE TRABAJO A DAR LO MEJOR DE ELLOS.

CREEMOS EN LOS LIDERES QUE TRABAJAN PARA QUE BRILLEN LOS OJOS DE SUS PERSONAS A CARGO.

EN ESTO CREEMOS PROFUNDAMENTE; COMPLEJA TAREA.

Mucho se ha hablado de las características que debe tener una persona para desarrollar su perfil de liderazgo.

Existen tres capacidades básicas que aparecen como esqueleto del liderazgo.

Exploraremos la Iniciativa, Visión e influencia.

Habilidades estructurales del rol del líder.

Son dos jornadas de trabajo para entender el alcance de la formación de un líder hoy.

Primer clínica del programa Human to Human

Dos jornadas de alto impacto de 8 horas cada una.

Se enviará agenda detallada cuando se complete la admisión



Clínica II **Liderazgo** Equipos Despistados

Dirigidos a líderes que van a máxima velocidad
y deben orientar el rumbo del equipo.

“”

Muchas veces nos despistamos. Seguimos Haciendo esfuerzos para sacar adelante las cosas que se nos van presentando. Muchos líderes actuales están despistados y despistan a sus equipos.

Trabajan incesantemente sin tener claridad de su objetivo, o sin poder priorizar las actividades importantes sobre las urgentes.

¿Liderás un equipo que comenzó un proyecto con entusiasmo y hoy se está desviando o desmotivando por los obstáculos?

¿Notás que tu gente entiende los objetivos por los que trabaja pero están todo el día ocupados en urgencias que no llevan al logro?

EL LÍDER ES LA GARANTÍA DEL FOCO DEL EQUIPO

Conociendo las leyes que operan en las personas de su equipo, realiza las acciones que corrijan los desvíos que van a venir

¿Cómo evitar que el equipo se despiste?

¿Cuáles son las razones para que esto ocurra?

¿Qué responsabilidad tiene el líder en este asunto?

SEGUNDA clínica del programa Human to Human

Dos jornadas de alto impacto de 8 horas cada una.

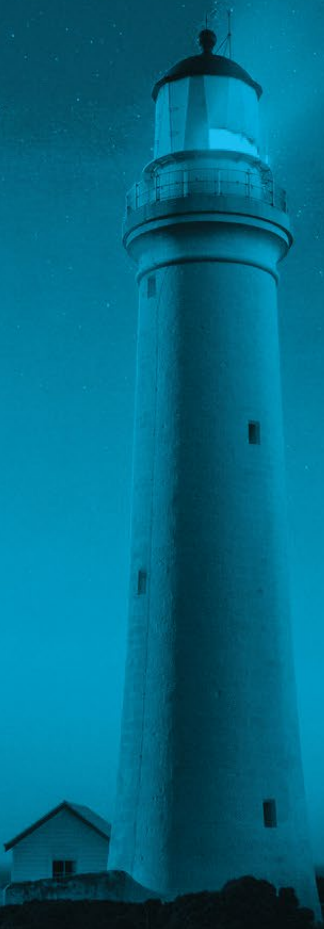
Se envía la agenda detallada cuando se completa la admisión.

Clínica III

Liderazgo

Faro en la Tormenta

Dirigido a líderes que guían equipos en la gestión cotidiana.



¿Estás
preparado
para ser
piloto de
tormentas?

¿Qué pasa arriba de un barco en medio de una tormenta?

...se pierde el horizonte, no hay visibilidad, se dificulta extremadamente la comunicación, se extraña lo cotidiano, crece la incertidumbre, se desordenan los procesos, aparecen conductas de supervivencia....

El líder deberá ser los ojos que ven el rumbo y la voz que motiva y calma. Deberá convertirse en un faro.

Un faro facilita la llegada a puerto y es un rumbo certero a donde dirigirse

El faro simboliza la seguridad de estar yendo en el rumbo correcto a pesar del caos de la tormenta. **Un líder puede ser la garantía de llegar a puerto para su equipo.**

Tercera clínica del programa Human to Human
Dos jornadas de alto impacto de 8 horas cada una.
Se envía la agenda detallada cuando se completa la admisión.



Clínica IV Liderazgo Equipos en Proyecto

Dirigido a líderes que deben desafiar a sus equipos a alcanzar metas desafiantes.

Hay momentos en que estamos inmersos en un proyecto, entusiasmados con alcanzar algo que nos hemos propuesto.

Y existen otras situaciones en las que hacemos cada día lo que hay que hacer, sin ningún desafío, casi sin saber por qué hacemos lo que hacemos.

Lo importante de definir de qué manera estamos viviendo, es la relación que tiene esto con nuestro estado de ánimo.

Hay dos cosas que resaltar en este concepto.

Cuando no estamos “en proyecto” desaparecen dos elementos fundamentales para el bienestar de las personas:
el sentido y el logro.

“La gran enfermedad de nuestro tiempo es la carencia de objetivos, el aburrimiento, la falta de sentido y de propósito” (Viktor Frankl – “El Hombre Doliente” - Ed. Herder – 1990)

**Cuarta clínica del programa Human to Human
Dos jornadas de alto impacto de 8 horas cada una.
Se envía la agenda detallada cuando se completa la admisión.**

nuestro
EQUIPO



Daniel Arrighetti

Director de Desarrollo

- Su rol es entender las necesidades de los clientes y equipos de trabajo, y co crear programas de entrenamiento que preparen a las personas para proyectos de desarrollo.
- Anteriormente fue coordinador de la Global Sales School de IBM para varios países de la región y Gerente Comercial del canal Estaciones de Servicio en YPF S.A..



Edgardo Salamone

**Co Fundador y Director
de los programas de entrenamiento
de Human to Human y Go to Goals.**

- Especialista en Human Training. Una metodología de entrenamiento con un enfoque integral de las actitudes, emociones y los procesos de aprendizaje de cada persona.
- Los pensamientos y conceptos que utiliza en estos procesos provienen de su formación como Counselor, Psicólogo Social y Coach

mentores y coaches



Silvia Garrido

Coach Motivacional Human to Human



Mariana Volcomirsky

Mentor Human to Human



Ana María Aguilera

Mentor Human to Human



Silvina Sánchez

Mentor Human to Human



Rocío Luz Mehtce

Coordinador Dinámica Musical

coordinación



Marcela Salvemini

Logística de Capacitación

diseño gráfico



Matías Sebastián Bisurgi

Diseño y Comunicación Visual

programación



Alan Rodríguez

Programador Web Full Stack

consultores en el exterior



Ezequiel Penido

Consultor en Chile



Luiz Siqueira Vieira

Consultor en Perú

nuestros
CLIENTES

Drägermedical

Participamos del **programa DM Value and Solution Selling**, dirigido al equipo comercial de Argentina.

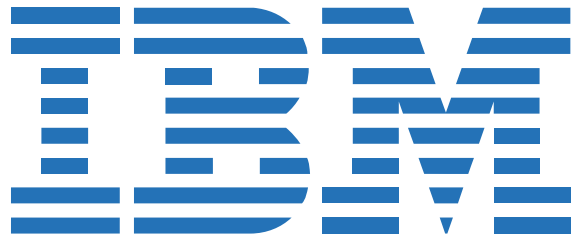
Conocimos el mundo de la
BIOMEDICINA



Desarrollamos el **programa RED TOTAL** para los **distribuidores exclusivos** de **Argentina**.

50
distribuidores

más de
200
vendedores

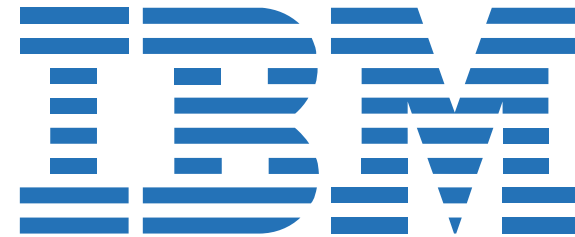


Global Sales School

Coordinamos durante seis años la escuela de ventas mas premiada del mundo para países de la región.

más de 200 vendedores entrenados

de Argentina, Perú, Chile, Ecuador, Colombia y Uruguay



Business Partner - Uruguay

SSM: Delivering Client Value through effective selling.



PaginasAmarillas.pe

Entrenamiento Comercial

Desarrollamos el programa de entrenamiento para el equipo de ventas de Perú.



GlaxoSmithKline

Proyecto de Change Management

Acompañamos el kick off e implementación de la nueva estrategia global



Facilitamos el **programa “Gestión al detalle”** para el **equipo comercial** de **Perú**.

200
vendedores entrenados



Los **líderes comerciales** de la red de Distribución de **CALSA** participaron de la **Escuela de Desarrollo de Líderes**
Human to Human

48
líderes entrenados

24
días de entrenamiento



Desarrollamos la **escuela para Técnicos de Demostración** para que expandan sus **habilidades comerciales**.

Proyecto de **impacto comercial** en el mundo **Retail** de las panaderías de **Argentina**



Desarrollamos el **programa Capitanas 101** para las **Store Manager** de Argentina para que **expandan sus habilidades de liderazgo y gestión del punto de venta**.

más de 100
store managers entrenadas

isadora

Desarrollamos el **programa Capitanas 101**
para las **Store Manager** de Argentina para
que **expandan sus habilidades** de **liderazgo**
y **gestión del punto de venta**.

store managers entrenadas

100



MAERSK LINE

Facilitamos el **programa “la Clave es el
Cliente”** para el Área de
Customer Service de **Argentina**.

Ayudando a dar
SERVICIO



Programa de Change Management.

200
personas involucradas

Los equipos **gerenciaron un Restaurant en tiempo real**, con **clientes reales**. Gran aprendizaje.



REPSOLGAS

Desarrollamos el **programa de entrenamiento comercial** para el **equipo de ventas de Perú**.

SCHAEFFLER

AUTOMOTIVE AFTERMARKET & INDUSTRIAL

PARA ARGENTINA, CHILE, PERU Y COLOMBIA

Seleccionados como **Partners de Entrenamiento**
para el **Sales Transformation Programme** de la Región



crossover[®]

human training

NICARAGUA 6002 PALERMO CABA
CONTACTO@CROSSOVERLATAM.COM
CONTACT PHONE: +5491154126300

www.crossoverlatam.com