



TRANSFORMACION

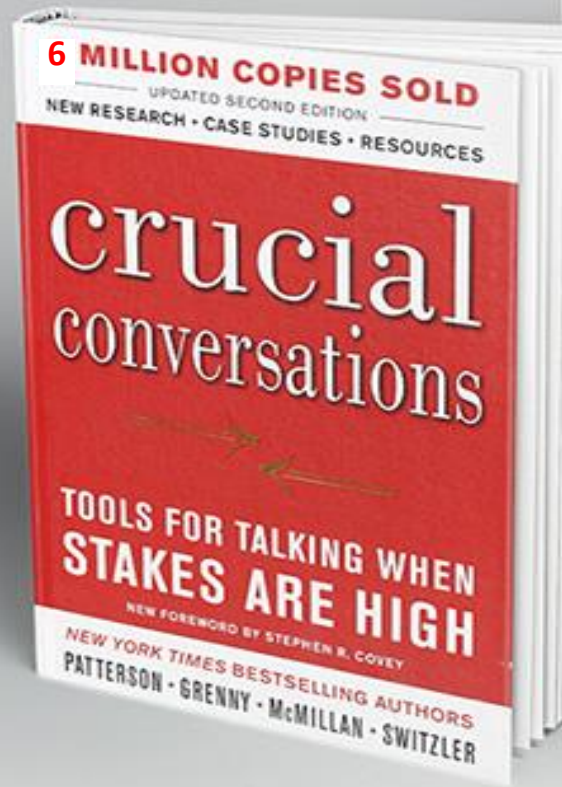
Cultural



FORMANDO
LÍDERES



La Comunicación es la Competencia de las Competencias



- Trabajo en Equipo
- Manejo de Conflicto
- Ventas
- Innovación
- Liderazgo

LIDERAZGO

Influir en el comportamiento de las personas para generar un resultado



A man in a dark suit and light blue shirt is jumping over a red ribbon held by two women in business attire. The man has his arms raised in a celebratory gesture. The background shows a modern cityscape with tall buildings. The text "Exceder RESULTADOS" is overlaid in the center.

Exceder RESULTADOS



Fortalecen Relaciones





Siempre que tienes un **PROBLEMA**, tienes una **conversación crucial pendiente** que no has enfrentado o que no has manejado bien

UNA CONVERSACION PENDIENTE

- Manejar una situación complicada con un cliente difícil.
- Hablar con tu jefe sobre un tema que nos aleja del RESULTADO
- Hablar con un compañero sobre un trabajo deficiente o inoportuno.
- Confrontar a un colaborador acerca de su bajo desempeño
- Hablar con un compañero de otra generación.
- Enfrentar el conflicto de un hijo adolescente.



Aprende a reconocer dos síntomas claves

Aprende a Observar

- **Silencio:** No contribuir al dialogo
- **Violencia:** Impedir que otro contribuya al dialogo

PREGUNTA ¿ Por qué actuamos así?

Silencio

DIALOGO

Violencia



VitalSmarts[®]

LEADEX
SOLUTIONS

Opiniones Contrarias

Emociones Fuertes

Conversaciones
cruciales

Importante
(Elige tus batallas)

Revisa tus Motivos



Motivos INCORRECTOS

Tener la razón
Ganar
Quedar bien (EGO)
Evadir el conflicto
Culpar a otro



Motivos CORRECTOS

Aprender
La Verdad
Generar Resultados
Fortalecer la relación



Determinando Necesidades



OBSERVAR



ESCUCHAR



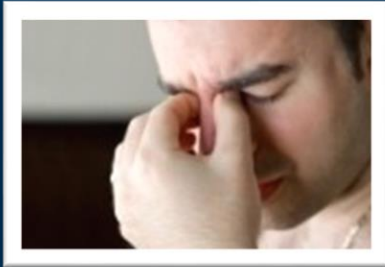
PREGUNTAR



No les des lo que tienes o te sobra, dales lo que necesitan.

Madre Teresa de Calcuta

Preguntar



¿Qué le preocupa?

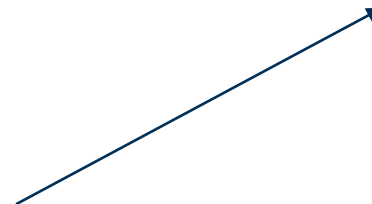
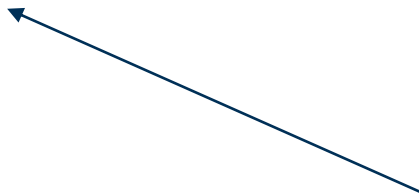



¿Qué necesita?



¿Qué valoro?

INQUIETUDES





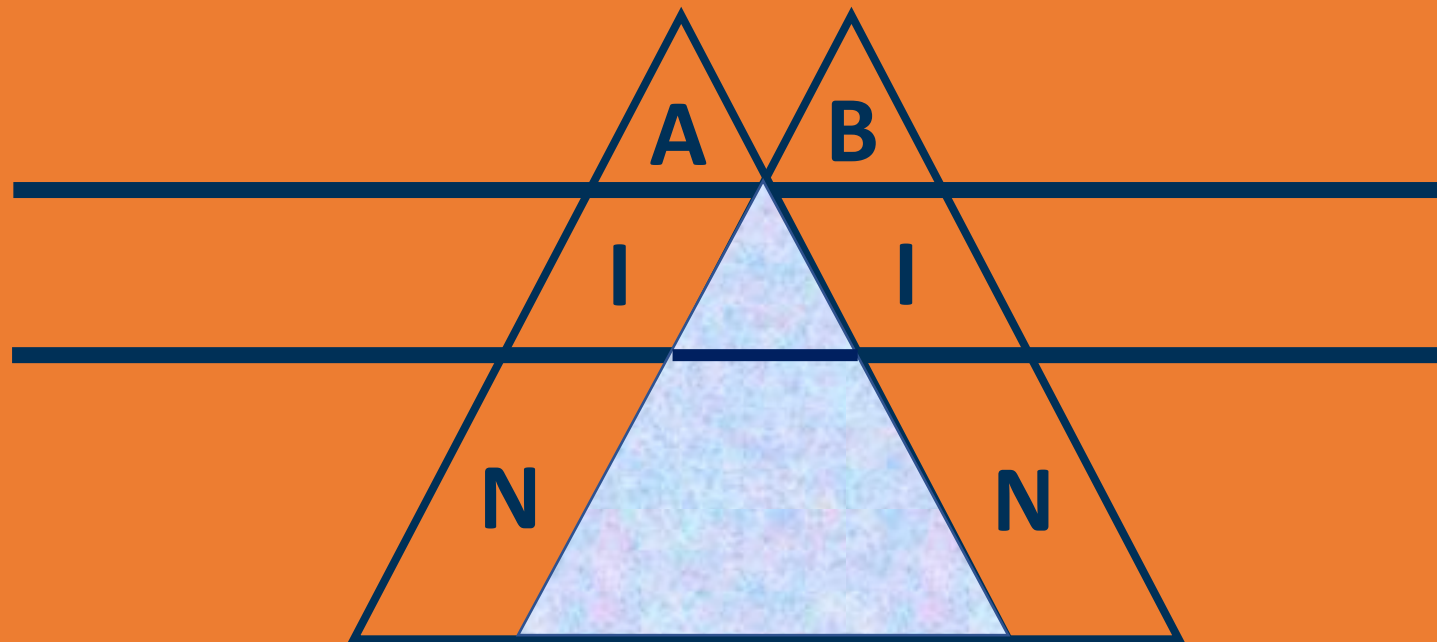
Identifica
un propósito
común

Genera un propósito común

POSICIONES

INTERESES

NECESIDADES



Propósito Común = Intereses comunes + Necesidades Comunes

Muévete a la acción

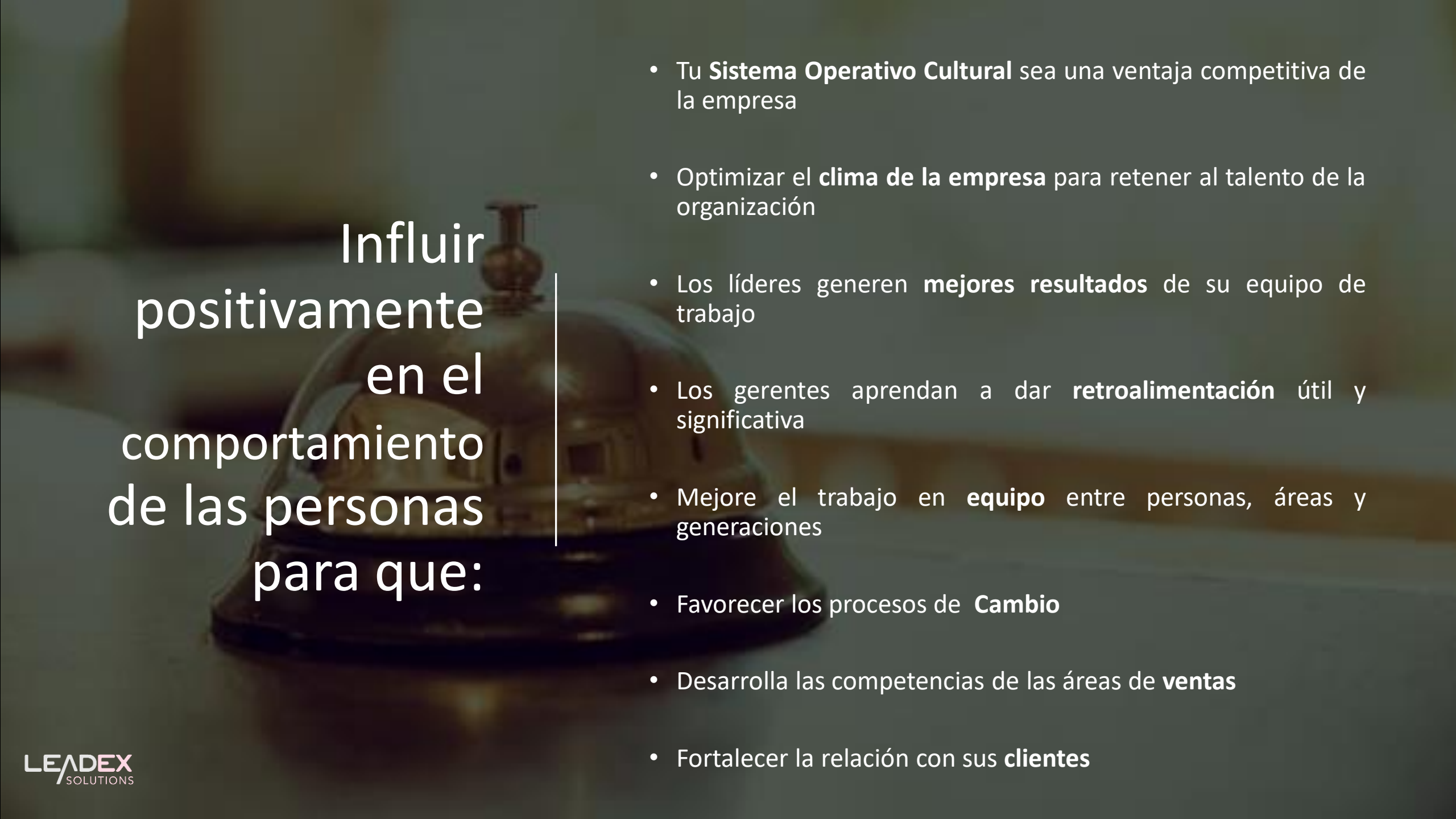


Documenta cuatro puntos clave:

1. ¿Quién?
2. ¿Qué?
3. ¿Para cuándo?
4. ¿Cómo daremos seguimiento?



Conversaciones que generan **COMPROMISO**



Influir
positivamente
en el
comportamiento
de las personas
para que:

- Tu **Sistema Operativo Cultural** sea una ventaja competitiva de la empresa
- Optimizar el **clima de la empresa** para retener al talento de la organización
- Los líderes generen **mejores resultados** de su equipo de trabajo
- Los gerentes aprendan a dar **retroalimentación** útil y significativa
- Mejore el trabajo en **equipo** entre personas, áreas y generaciones
- Favorecer los procesos de **Cambio**
- Desarrolla las competencias de las áreas de **ventas**
- Fortalecer la relación con sus **clientes**

HERRAMIENTAS BASICAS:

Paradigmas, procesos y comportamientos fundamentales del Diálogo

- ➔ Elige tus batallas
- ➔ Generar Resultados y Fortalecer Relaciones
- ➔ Observa, Escucha y Pregunta
- ➔ Identifica el Propósito Común
- ➔ Documenta: Quién, Qué, Cuándo y Cómo



¿Cuál es mi Compromiso?

Todo compromiso es una **acción**, es la acción de crear algo nuevo que cambiará la realidad, para mi y para otros.

Mientras no declare mi compromiso con una nueva realidad, estoy comprometido implícitamente con el status quo, lo acepto y me dejo llevar por sus circunstancias.

La naturaleza de mi compromiso determina mi **identidad** en el mundo, quién soy para el mundo. Mis compromisos hablan por mi: dicen qué defiendo, qué valoro y cuán integramente vivo mi vida.

Yo soy mis compromisos



-  @LeadexMX
-  @LeadexMX
-  Leadex-VitalSmarts
-  (55) 3059 4420

www.leadex.com.mx

informes@leadex.com.mx

paulina.pereda@leadex.com.mx

raciel.sosa@leadex.com.mx



 **Crucial Learning**
Authorized distributor of Crucial Learning

