



**ifedes**  
DESARROLLO DE NEGOCIO

Logramos que  
las personas  
desarrollen el  
negocio de sus  
empresas



**#DesarrolloGestión/FORMACIÓN**

Propuesta de Actuación:  
**ACCIÓN FORMATIVA EN ABIERTO IFEDES. 5 PASOS PARA LA GESTIÓN EFECTIVA DE EQUIPOS**

# ¿Qué objetivos se plantean ?

#DesarrolloGestión/FORMACIÓN

2

## 5 PASOS PARA LA GESTIÓN EFECTIVA DE EQUIPOS.



**Obj1:** Definir la efectividad del equipo como clave del proceso que queremos trabajar desde la empresa.

**Obj2:** Trabajar la proactividad frente a los cambios como acelerador de cada persona dentro del equipo, liderando desde la gestión efectiva ese cambio.

**Obj3:** Liderar a cada persona del equipo entendiendo su grado de madurez en cada tarea. El equipo como centro del Liderazgo.

**Obj4:** Utilizar un Modelo de coaching para conseguir cambios de comportamiento en las personas de nuestro equipo.

**Obj5:** Conocer que estilo tiene cada persona del equipo para poder impactar en la comunicación de una forma más efectiva. Metodología de los colores.



## 5 PASOS PARA LA GESTIÓN EFECTIVA DE EQUIPOS.

### 1.- EFECTIVIDAD EN LOS EQUIPOS

- Estilos de comportamiento Individuales y de equipo.
- Coaching como medio para gestionar equipos comerciales eficientes.

### 2.- PROACTIVIDAD EN LA GESTIÓN DEL CAMBIO

- Gestión del Cambio.
- Metodología para conducir y liderar el cambio en los equipos.

### 3.- LIDERAZGO SITUACIONAL.

- Evaluación del grado de madurez de las personas de equipo en cada tarea.
- Auto-evaluación del estilo de Liderazgo a trabajar con cada persona.
- El Liderazgo situacional como base de los planes de acción a desarrollar con cada persona.

### 4.- METODOLOGÍA COACHING.

- El líder-coach.
- Herramientas para preparar conversaciones y cambios de comportamiento en el equipo.
- El modelo y su aplicación al equipo.

### 5.- ESTILOS DE COMUNICACIÓN (COLORES)

- Teoría de las estilos de comunicación y comportamiento.
- Auto-evaluación y análisis de los equipos para primero entender y luego ser entendido.
- Flexibilidad como clave para conseguir inspirar al equipo.



## 5 PASOS PARA LA GESTIÓN EFECTIVA DE EQUIPOS.

**Modalidad:** presencial

**Duración:** 8 horas lectivas

**Lugar de impartición:** IFEDES, C/ Quart, N° 104, 1ª Planta - 46008-Valencia

**Dirigida a:** Directivos, mandos medios, jefes, responsables y todo aquel que tenga que liderar equipos de trabajo.

**Docente:** Paloma Moreno

**Coste:** 175 € por asistente (almuerzo y comida incluidos)

**Fecha:** Martes, 27 de junio de 2017

**Horario:** de 09:00 a 14:00 hs. Y de 15:30 a 18:30 hs.

**Información e inscripciones:** [rosa.roig@grupoifedes.com](mailto:rosa.roig@grupoifedes.com)

**Teléfono de contacto.-** 96 315 20 62 / 615 109 313

## EQUIPO DEL PROYECTO



**Paloma  
Moreno**



### Formación:

- Coach Ejecutivo. Acreditación AECOP-FIACE
- Dirección de Negocios en un Entorno Global.
- Executive MBA .  
Master Business Administration INEDE/APD
- OTD. Accelerated Learning. Técnicas de aprendizaje
- CMOE: 8 Step Model. Coaching Management
- Key Account Management, Instituto de Empresa (IE).
- Sales Manager Development Johnson & Johnson University
- Scotwork Negotiation School. Formación Técnicas de Ventas y Habilidades Comerciales.
- Diplomatura en Ciencias de la Salud. Universidad de Valencia



### Experiencia Profesional y docente:



- Consultora en el área de Dinamización Comercial y Desarrollo de Mercado de GRUPO IFEDES.
- Formadora/Trainer/Business Coach, 10 años de experiencia dirigida a multinacionales: Johnson & Johnson, Merck, Norgine, Vertex, Eisai.
- 15 años de experiencia profesional en Gestión de equipos, Ventas, Marketing y RRHH. JOHNSON & JOHNSON S.A. VISION CARE.
- 7 años de experiencia en Dirección de Ventas, elaborando y desarrollando planes comerciales y de marketing, gestionando el equipo comercial, realizando estudios de mercado y diseñando las acciones de impulso de ventas; adaptando las acciones a necesidades y tendencias del cliente.
- 5 años a la cabeza de un equipo de comerciales como coordinadora de ventas en el área de Levante y posteriormente como Dirección De Ventas Iberia en JOHNSON & JOHNSON S.A.
- Desde el área de Recursos Humanos RRHH experiencia en la elaboración y puesta en marcha del desarrollo de programas de desempeño, planes de desarrollo, modelos de conversación, procesos de contratación y políticas retributivas.
- Docente en diferentes Escuelas de Negocio y miembro del claustro de profesores en las áreas de Dirección Comercial y Marketing: Inede, Fundesem.
- Ponente y colaboradora de medios de comunicación sobre temas de: Estrategia Comercial y Dirección de Equipos Comerciales.

**LinkedIn** [linkedin.com/in/palomamoreno](https://www.linkedin.com/in/palomamoreno)