

EXPECTATIVAS

- Decidir para qué estoy aquí
- Ponerle ESPÍRITU al equipo
- Oportunidad para transformar GS
- Resultado de alto nivel
- Cercanía, ser amigos
- Disfrutar los logros
- "Construir el libro 2" (Mas grande, ambiciosa)
- Relaciones personales/profesionales más sólidas
- Ir por un propósito común
- Cómo va mejorar el funcionamiento del comité
- Integración personal
- Divertir y aportar
- Más conectados
- Comodidad, crecer

- Escuchar
- Llevar al grupo a otro nivel
- Ser el equipo donde todos quieran estar
- Empatía
- Reconocer que estamos en un PROCESO Centrado, presente y aportar
- Reconocer avances
- Pedir ayuda
- Cuidar a las personas y al proceso
- Adios al trabajo individual y bienvenida el colectivo
- Bajar el proceso a los equipos
- Dejar un legado "sin nuestros papás"

EXPECTATIVAS

- Aprender de mis compañeros
- Conocernos mejor
- Conectar más
- "Porque no lo habíamos hecho antes"
- Lograr confianza
- Incentivo colectivo sobre el individual
- Acuerdos, actitudes, comportamientos que busquen la colaboración
- Respeto
- Construirnos como verdadero Equipo
- Que nadie se quede atrás
- Hacer un mejor lugar (poder ver! :))
- Elevarnos de nivel
- Alto para reconectar

- Hacer "alto en el camino" ayuda a redefinir, Cambiar rumbo, a repensar lo pensado.
- "Tiempo" es escaso y no renovable
- Definir tu "bucket list" / renovar
- Hacer de esta práctica, un hábito 9x tiempo
- Familia
- Influir para ser mejores Goodwill
Ayudar
- Vivir y disfrutar intensamente vida
- Entorno
 - amigos
 - compañeros
 - comunidad
 -



- ① PRIORIZAR / TIEMPO
- ② DISCIPLINA POR LOS SUEÑOS
- ③ FAMILIA - HIJOS / AMIGOS
- ④ TRABAJO COMO MEDIO Y POSIBLE BARRERA
- ⑤ SALUD EMOCIONAL Y FÍSICA
- ⑥ EMPEZAR POR "TI" PARA AYUDAR A OTROS
- ⑦ TODOS QUERAMOS AYUDAR A OTROS

⑧ ACEPTAR VULNERABILIDAD

- Disfrutar el Trayecto
- Reality check de nuestro presente.
- No estamos solos /
- Todos tenemos cosas importantes que hacer → PROPÓSITO
transcendencia

HTL **IZQ** **DER**

- C/O'N DE POR SUS INTERESES
- OBJETOS CONTRAPUESTOS
- SUPERAMOS SOBRE EL CLIENTE
- DIFÍCIL INCREMENTO ALICADO AL CLIENTE.
- TENEMOS A RY A PAL CENTRO
- ADAPTANOS A NUESTRO PROCESO
- EL LOGRO ES DEMASIADO NOBLE
- INCENTIVOS DE DECIR SOBRE LO QUE EL CLIENTE PIDE
- INCENTIVOS ALINEADOS A LOS FILOS Y AL CENTRO (NO IMPIDE SEGUIR CONTINUO)
- LOS ERRORES SE SEÑALAN Y SE CASTIGAN, NO HAY APRENDERSE.
- NO CONFIAMOS NI EN LOS CLIENTES
- TOMA DE DECISIONES POR IMPOSICIÓN
- FALTA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LOS MIEMBROS DEL EQUIPO
- LAS CONSECUENCIAS Y SOLUCIONES NO SON TEND. EL COMITE
- LOS MIEMBROS DEL EQUIPO PRIVILEGIAN INTERÉS INDIVIDUAL

DE CONTROL A CONTINUA

60 HORAS DE DESARROLLO ESTAD. C. 2. ANOS

MAO PSIC AL 3. INICIA CON PERSONA

HTL **IZQ** **DER**

Cómo generamos confianza para poner al cliente al centro.

PONER REALMENTE
AL COLABORADOR AL CENTRO
Y como consecuencia
AL CLIENTE AL CENTRO

15 SALES DIV | D E I F C H
Evolucionar a nuestro CDS (operadora)
a un CDS Estratégicos
para que PPE/EBS trasciendan.

(y no no)

⇒ Intervenciones
NO mayores d
35 s.
(No aplica a presentadores)

⇒ Presentaciones no
mayores a 8 min
(tipo Pitch)

Impulsar el crecimiento
de Grupo Salinas,
con enfoque a
nuestros colaboradores
para servir a nuestros
clientes.

- No hablamos de nadie en forma negativa si no está.
- Celulares fuera del Comité.
- Todas las instrucciones de PPL/RBS se socializan antes de ejecutar.

- ① No HABLAR de gente no presente
- ② No hablar c/ alguien más cuando alguien más presente.
- ③ todas las revisiones de status son PRE READ
- ④ PUNTUALIDAD y NO CELULARES
- ⑤ NO REUNIONES PARALELAS PARA DECIDIR o COMPROMETERSE (decide) (commit)
- ⑥ Dedicar 20" A DAR SEGUIMIENTO A este taller y NUESTROS ELEFANTES