4.9

Comentarios (4)

FIDEL CASTELLANOS

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Inglés, Portugués

Áreas de conocimiento

Confianza como motor del desempeño, Construcción de equipos, Coaching para el desempeño, Habilidades comerciales, Gestión estratégica del cambio, Negociación, Capacitación y Desarrollo Organizacional, Desarrollo de liderazgo.

Descripción del perfil

Consultor en desarrollo de ejecutivos y de equipos de alto desempeño. Más de 20 años de experiencia en roles de liderazgo comercial y de Recursos Humanos, experiencia en toda la región latinoamericana en diversos sectores de negocio. Comprometido en liberar el potencial humano

Conferencias, Cursos o Talleres

La confianza como motor del desempeño

De 1 Hora a 2 Horas

Tiene como target todos los equipos que se encuentren en la construcción de cohesión, que necesiten acelerar su desempeño e impactar de mejor manera sus mercados target. El elemento que cohesiona las habilidades de los ejecutivos y las enfoca hacia el logro de sus objetivos es su capacidad de tener, generar y construir un ambiente de confianza. Implementado como Charla (45 Min) o como Taller (2 horas) de acuerdo a las necesidades del cliente.

Los habilidades requeridas para un mundo de nuevos desafíos

Menos de 1 Hora

Enfocado en abrir grandes eventos como congresos, summits, convenciones, lanzamientos de producto, etc, para proveer un marco de referencia sobre las habilidades requeridas en el nuevo ambiente de negocios. El mundo cambió, los requerimientos para liderar con efectividad en el nuevo medio ambiente de los negocios también cambiaron y podemos aproximarnos mejor a las oportunidades si somos capaces de anticiparnos a esos requerimientos y mejorar el impacto de los individuos y de los equipos Implementado en auditorios de más de 500 participantes, diversos países y culturas integradas

Alineación estratégica para equipos en tiempos desafiantes

4 Horas o más

Para equipos directivos, de liderazgo comercial o de áreas específicas, para equipos regionales con diversos países en sus áreas de influencia. Los ambientes de negocios son cada vez más desafiantes, esto requiere que los equipos de estructuren, desde su misma conformación, de manera más eficiente. Se comprendan y alineen las metas de manera conjunta y se visualicen las rutas, los facilitadores y barreras, las habilidades y los procesos requeridos para su logro. Este es un taller de construcción de futuro para equipos de liderazgo Taller secuencia de 3 módulos de 4 horas cada uno Grupos de máximo 25 participantes

Mentalidad competitiva

Flexible

Para equipos comerciales, de marketing, promoción y multidisciplinarios que se encuentren en ambientes de competencia desafiantes. Los mercados tienden a posicionar las propuestas de valor de las empresas basados en percepciones básicas, comprender el entorno competitivo, analizar la situación, los diferentes jugadores y poder compararlos con los portafolios propios abre nuevos escenarios para comunicarse manera diferente con los clientes. Grupos de 25 participantes por facilitador, elaborado con éxito con grupos de más de 300 participantes Idealmente 8 horas de taller, puede adaptarse a la necesidad del cliente

Diversidad & Inclusión

De 2 Horas a 4 Horas

Para equipos y grupos de todas las áreas de la organización que necesiten incrementar su efectividad mediante la mejora de su clima laboral, de la calidad de sus análisis y de la participación de todos. Estos conceptos, tan usados (diversidad & inclusión), son una oportunidad para incrementar el desempeño de los equipos y mejorar su ambiente laboral en doble vía: asegurando tener muchos puntos de vista en la construcción de sus negocios y comunicarnos de manera continua con nuestros mercados, en sus propios términos. Grupos de máximo 50 participantes

Gerencia de territorios comerciales

4 Horas o más

Para equipos comerciales y promocionales de diversas industrias con necesidad de optimizar sus recursos. Técnicas de uso inmediato para conseguir el camino más corto y efectivo desde la segmentación de mercados hasta la ejecución con excelencia de las estrategias de marketing. Convertir su equipo de ventas en decisores, basando su gestión en análisis y definición de planes de acción que optimicen sus recursos y aseguren el logro de los objetivos. Se ha llevado a cabo exitosamente con grupos de más de 200 participantes.

Train the trainers

Flexible

Enfocado en profesionales de capacitación y desarrollo. Desde las bases del desarrollo de habilidades, este programa los prepara para una gestión efectiva del entrenamiento, desde las fases de diagnóstico hasta las acciones de sostenibilidad y seguimiento. Programa de 4 módulos de 8-16 horas cada uno Grupos de 12 participantes

Formación integral de nuevos líderes

Flexible

Desarrollado específicamente para aquellos ejecutivos que están cambiando su rol de contribuidores individuales a roles de liderazgo, o para quienes se encuentren en los mapas de talento como potenciales para asumir esas posiciones. Desde las fases más esenciales de roles y responsabilidades, hasta los abordajes más estratégicos del desarrollo de equipos de alto desempeño. Programa de 8-10 Módulos de 8 Horas cada uno, con seguimiento en la implementación y apoyo para la sostenibilidad

Experiencias

Director de Recursos Humanos

Grunenthal

2015 - 2016

Gerente Sr de Recursos Humanos

J&J

2012 - 2015

Gerente de Recursos Humanos

Roche Brasil

2010 - 2011

Estudios

MBA en Gestión Estratégica de Recursos Humanos

Fundação Getulio Vargas - SP, Brasil

2012

Profesional en Mercadeo

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Bogotá - Colombia

2002

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/fidel-castellanos