

Darwin Gestión Evolución Profesional



DARWIN
CONSULTING

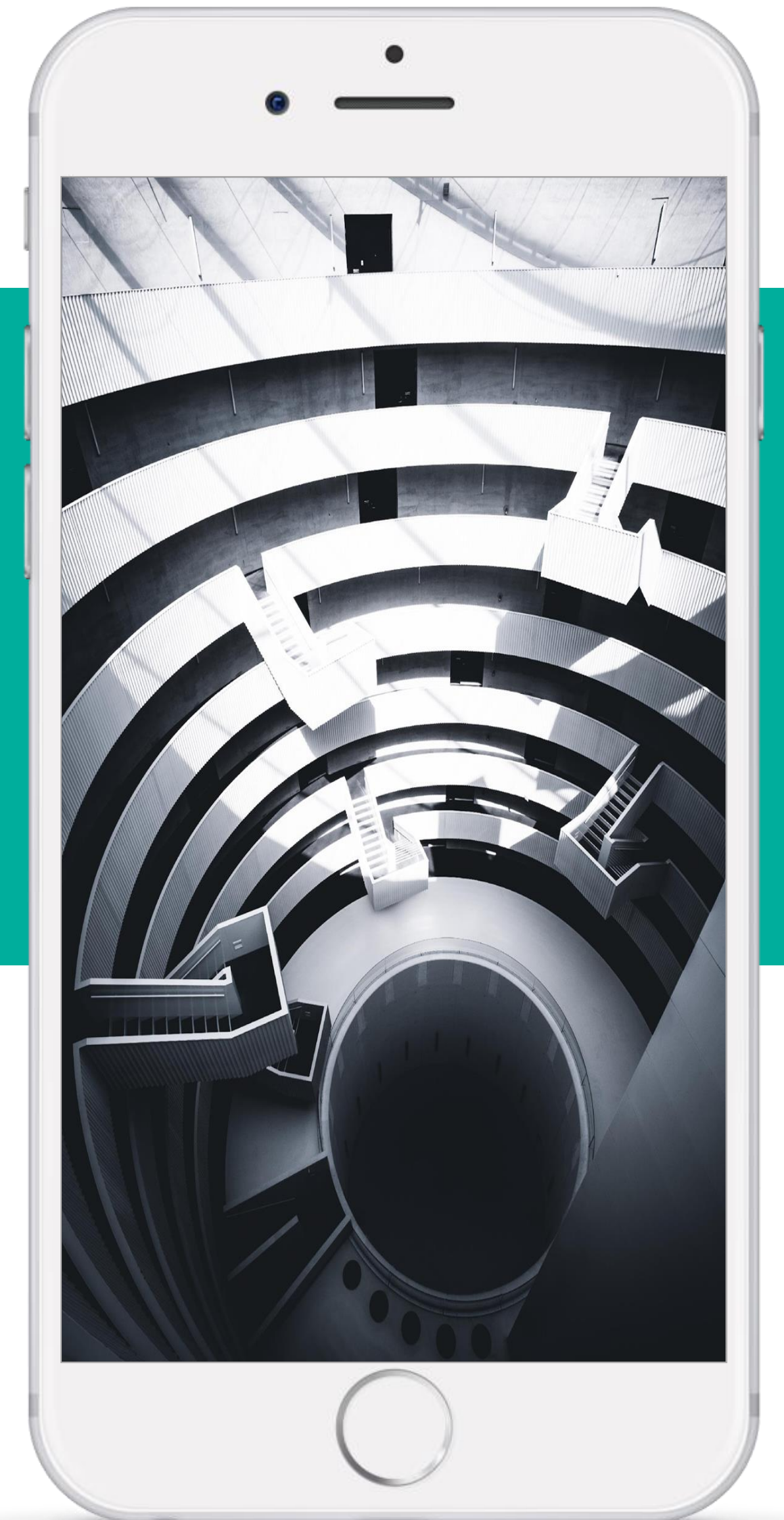
EVOLUCIÓN EMPRESARIAL



Capacidad, Interés,
Motivación y
Talento.



Entrenamos y formamos el talento de los líderes y sus equipos, desarrollando sus capacidades estratégicas de pensamiento y habilidades softs de gestión, tanto cognitivas como emocionales, utilizando métodos científicamente comprobados de aprendizaje. Nuestros consultores, certificados en metodologías internacionales de capacitación, conjuntamente con la aplicación de la innovación tecnológica, aseguran un efecto claro y medible de nuestros programas formativos.



**Talleres
Grupales**

Análisis y
deducción

Toma de
decisiones

Solución de
problemas

Pensamiento
o
Flexible

Individual

Evaluación 360 /
Capacidad analítica

Evaluación 360 /
Razonamiento
Estratégico

Evaluación 360 /
Ejecución

Coaching Personal
(Opcional)

Nivel Estratégico
Gerencia

Nivel Táctico Medio y Alto

Analistas Sr, Supervisores,
Líderes de Proyecto, Responsables Operativos,
Responsables de Plantas,
Jefes Operativos, Jefes de Sucursal.

Nivel Operativo

Analistas, Vendedores, Ejecutivos, Oficiales de Cuenta,
Representantes de Atención de Clientes, Empleados
Administrativos, Cajeros

Comunicación
efectiva

+

Manejo
del
conflicto

+

Inteligencia
emocional

Negociación
efectiva

Trabajo
en

Atención
al cliente

Organización
& método

Retención

Ventas

Manejo del
tiempo

Fidelización

DARWIN ACCELERATOR PROGRAM



Nuestra innovadora solución formativa para el desarrollo de habilidades estratégicas en la era global.



Entrenamiento



Aprendizaje



Evaluación



Desarrollo



Aplicación



Evolución

¿Cómo aprender haciendo antes de hacer?

¿Cómo ganar experiencia sin los riesgos de experimentar en la realidad?

¿Cómo aprender del futuro antes de entrar en él?

Nuestra solución:

E-Learning by **DOING**

*Una experiencia basada en
Gamificación*

DARWIN ACCELERATOR TRAINING PROGRAM

Con un efecto, claro y medible durante todo el proceso formativo de competencias cognitivas y socio afectivas, nuestro programa basado en Accelium apoya su eficacia en la fortaleza del concepto “Learn by doing”, es decir aprender de la experiencia que se genera al practicar, entrenar, operar y gestionar, en escenarios simulados.

Nuestro método se apoya en plataformas lúdicas digitales, motorizadas por poderosos algoritmos de inteligencia artificial.

¿Por qué la Gamificación es la Metodología de Aprendizaje más avanzada?

Captiva la atención de los participantes

Diversos estudios indican que la capacitación virtual tradicional sufre de tasas de deserción altas y genera bajos niveles de aprendizaje. Tienden a ser muy teóricas, generan poca interacción con y entre los participantes, y no tienen conexión con su realidad. Los programas virtuales basados en Simulación resuelven estas tres restricciones atrapando la atención de los participantes.

Decisiones del mundo real

A diferencia de los cursos tradicionales, los programas basadas en Simulación emulan la realidad y desafían a los participantes con situaciones y decisiones de la vida real.

Entorno complejo e incierto

Una realidad compleja, interdependiente e incierta, en donde lo “soft” interactúa con lo “hard”, las decisiones tienen múltiples impactos, de corto y de largo plazo, con efectos a nivel estratégico y operativo.

Gestionar tensiones y paradojas

En estos entornos, se apunta a desarrollar una visión integral y la habilidad de gestionar las tensiones entre los principales Stakeholders (clientes internos, clientes externos, accionistas, comunidad), y entre los principales Objetivos del Negocio (rentabilidad, riesgo, crecimiento, sustentabilidad).

E-Learning by DOING

Nuestros programas:

- Trabajan en la Web y pueden ser desarrollados en talleres sincrónicos (presenciales o virtuales, como puros e-learning o combinados).
- Pueden ser customizados a la realidad de cada cliente
- Pueden ser usados individualmente, en pequeños equipos o por cientos de personas simultáneamente.
- Integran presentaciones conceptuales con rondas de simulación, sesiones de retroalimentación y ejercicios de aplicación a la vida diaria de los participantes.

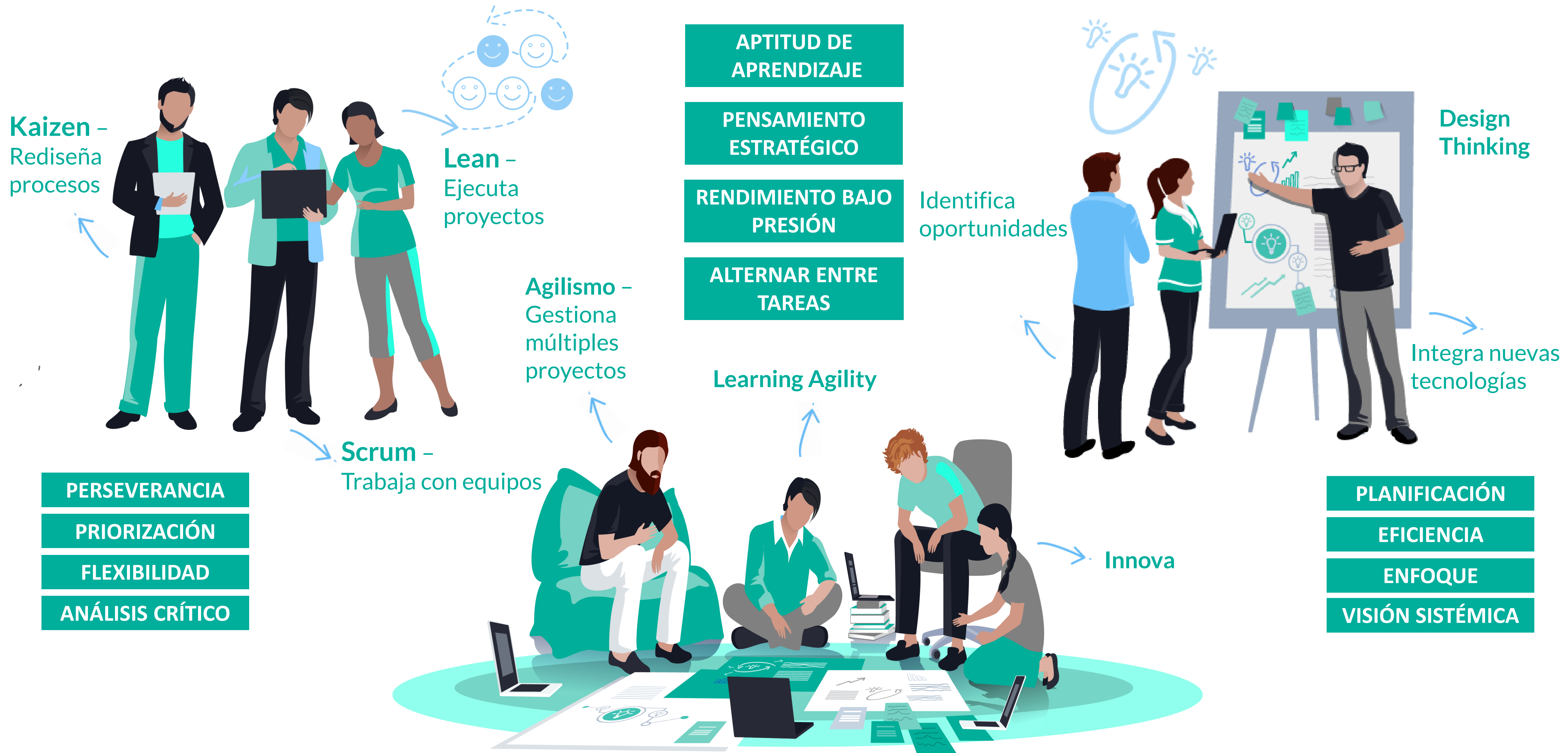




PENSAMIENTO ESTRATEGICO

Desarrollamos 3 (Tres) Capacidades Esenciales del Pensamiento Estratégico:
Análisis, Razonamiento y Ejecución.

PENSAMIENTO ESTRATEGICO



Visión Integral del Negocio

OBJETIVOS

- Desarrollar una visión integral y de largo plazo del negocio
- Fortalecer las capacidades de gestión en contextos de incertidumbre
- Experimentar la interdependencia de variables y decisiones entre distintas áreas de la empresa
- Entender como genera valor cada una de las áreas de la empresa
- Aprender cómo manejar las tensiones entre Rentabilidad, Crecimiento y Riesgo, y entre Clientes, Empleados y Accionistas.

SIMULACIONES ESPECIFICAS POR INDUSTRIA

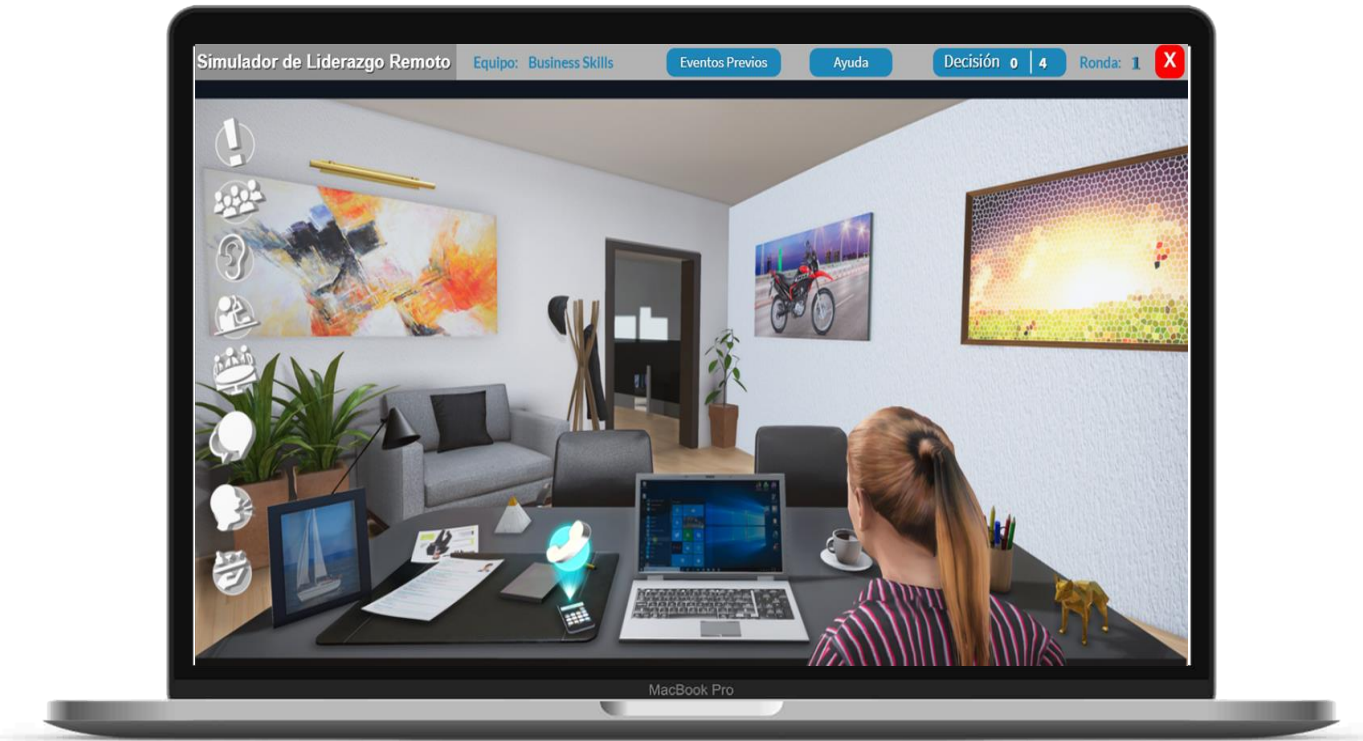
- Empresa Manufacturera (Versiones compleja y simplificada)
- Empresa de Servicios
- Banca (Versiones compleja y simplificada)
- Seguros
- Supermercados (Versiones compleja y simplificada)
- Hoteles (Versiones compleja y simplificada)
- Embotelladoras
- Concesionarias
- Empresas Farmacéuticas



Liderazgo Remoto

Principales Contenidos:

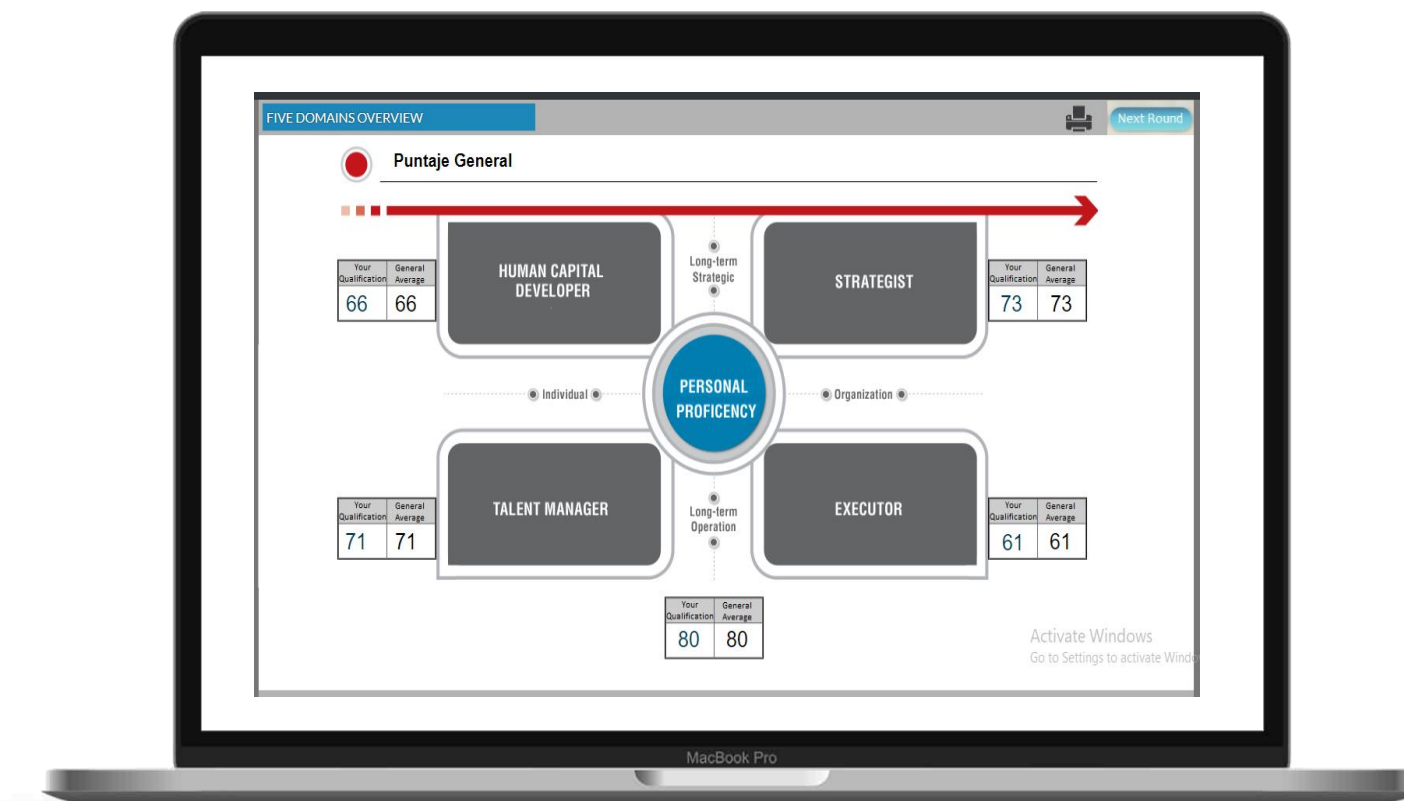
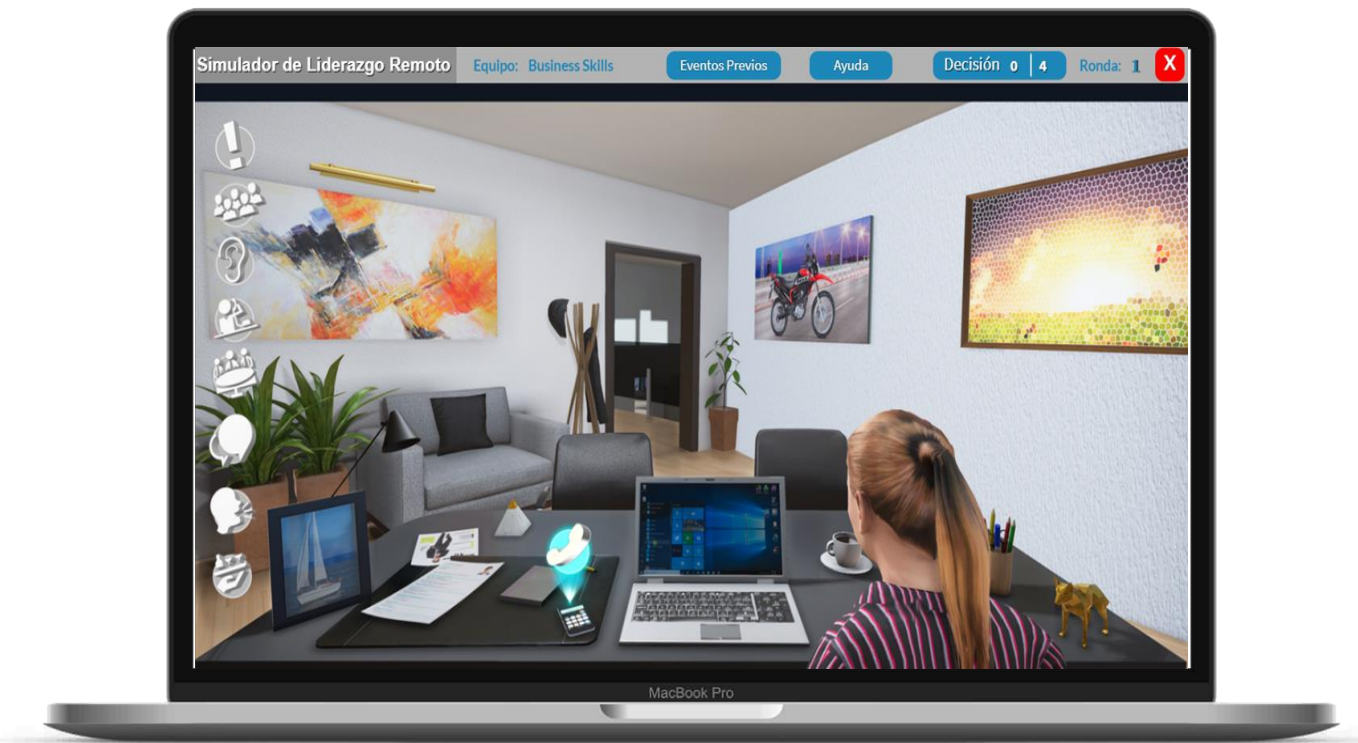
- Gestión de Reuniones Virtuales
- Monitoreo del trabajo y dedicación de los miembros del equipo
- Gestión de la Comunicación
- Monitoreo de la situación emocional de los miembros del equipo
- Mejores prácticas para promover la integración en un contexto remoto
- Equilibrio vida-trabajo y gestión del tiempo en trabajo remoto.
- Delegación efectiva
- Liderazgo basado en la confianza y la autonomía vs. liderazgo basado en el control



Liderazgo Híbrido

Principales Contenidos:

- Gestión de Reuniones Híbridas
- Monitoreo del trabajo y dedicación de los miembros del equipo
- Gestión de la Comunicación
- Monitoreo de la situación emocional de los miembros del equipo
- Mejores prácticas para promover la integración de equipos híbridos
- Equilibrio vida-trabajo y gestión del tiempo en trabajo híbrido.
- Delegación efectiva
- Liderazgo basado en la confianza y la autonomía vs. liderazgo basado en el control
- Protocolos y buenas prácticas para el éxito del trabajo híbrido
- Organización eficiente y equitativa de días presenciales y remotos



Data Analytics

OBJETIVOS

- Desarrollar la habilidad para leer indicadores, tendencias y correlaciones
- Fortalecer la capacidad de toma de decisiones
- Practicar cómo fundamentar decisiones sobre la base de información cuantitativa y cualitativa



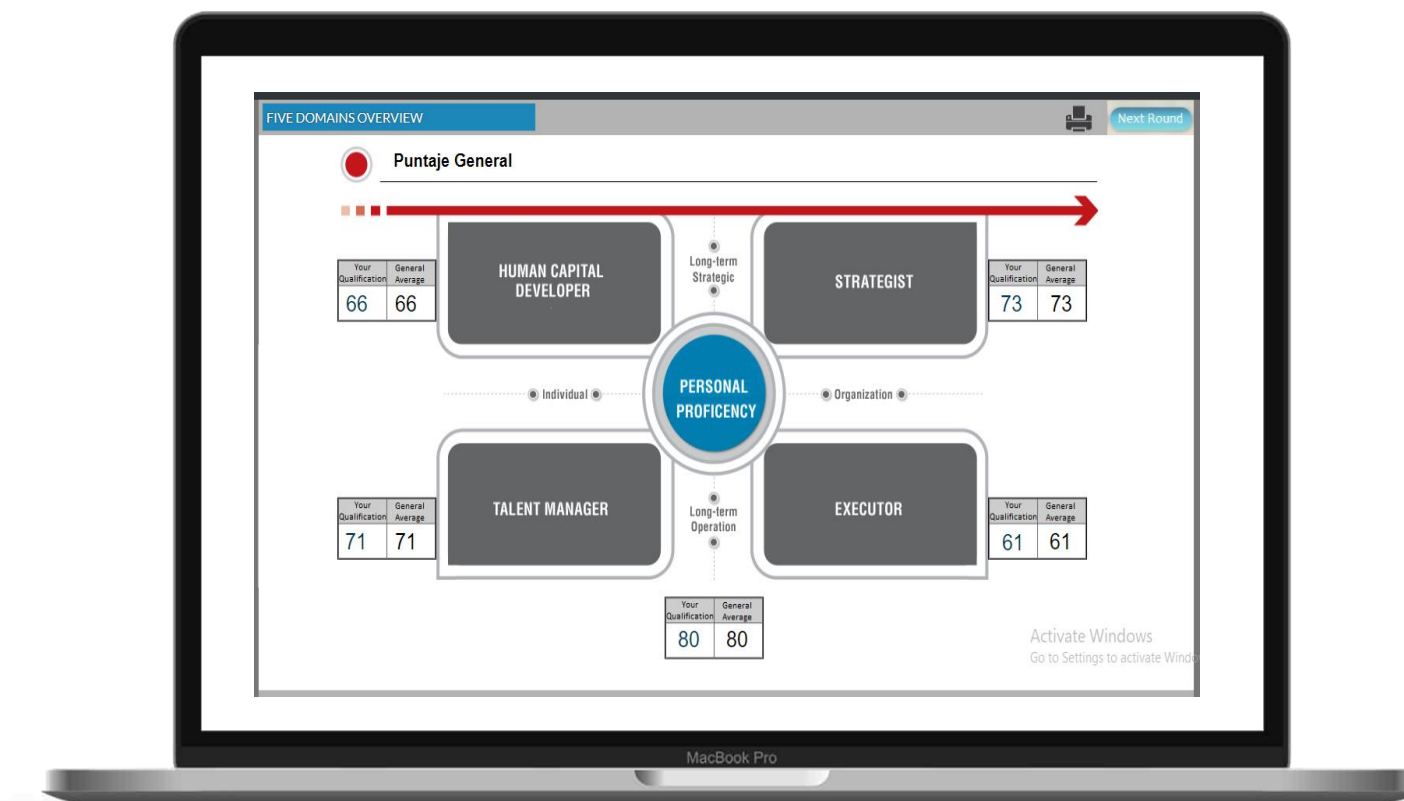
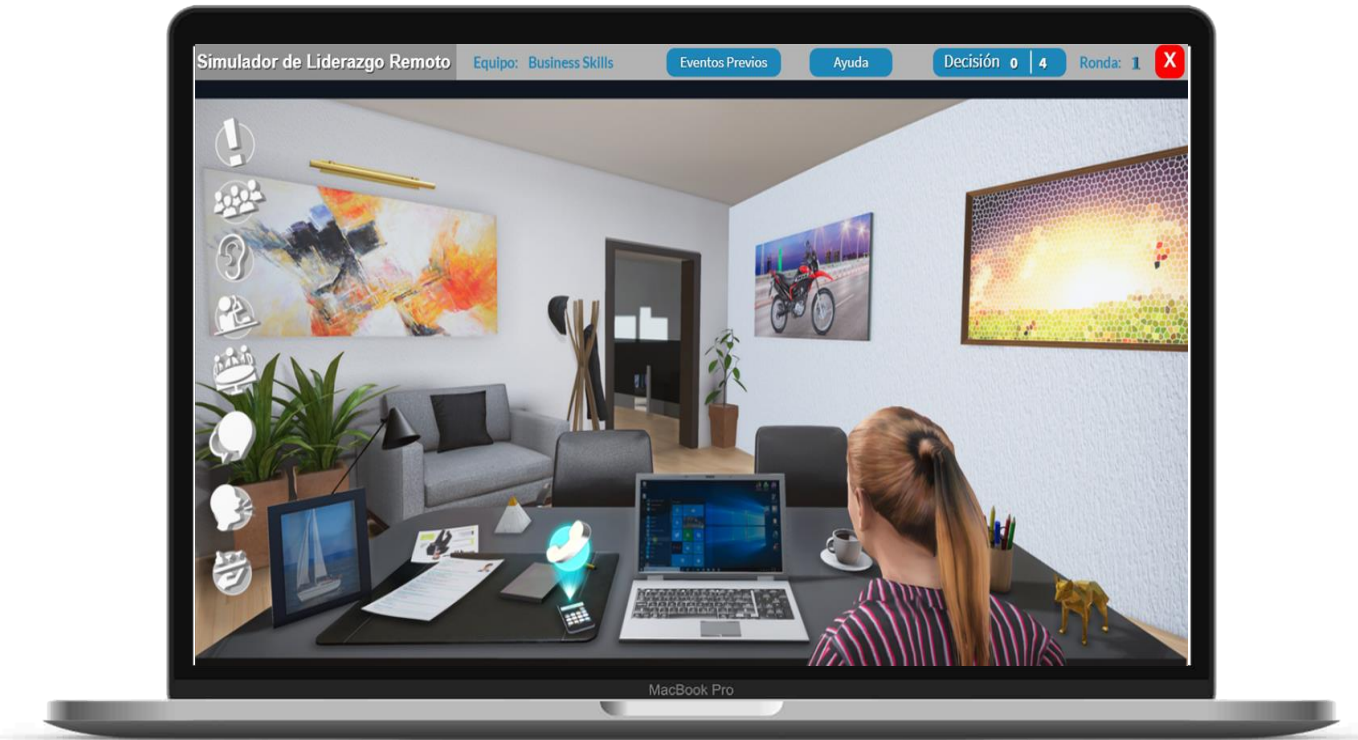

The screenshot shows the 'Simulador de Embarcadora' interface. It displays a table of KPIs for five companies (Empresa A, B, C, D, E) in 2019. The table is divided into two main sections: 'MERCADO' and 'DISTRIBUCIÓN'. The 'MERCADO' section includes metrics like 'Crecimiento en volumen', 'Crecimiento ventas', 'EBITDA / Ventas', 'Capex Operacional', 'Crecimiento EBITDA', 'Com. Distrib. / Ingr. Brutos', 'Costos Logísticos / Ventas', 'Marketing / Ventas', 'OP Operacional / EBITDA', and 'Capex / EBITDA'. The 'DISTRIBUCIÓN' section includes metrics like 'Crecimiento en volumen', 'Crecimiento ventas', 'EBITDA / Ventas', 'Capex Operacional', 'Crecimiento EBITDA', 'Com. Distrib. / Ingr. Brutos', 'Costos Logísticos / Ventas', 'Marketing / Ventas', 'OP Operacional / EBITDA', and 'Capex / EBITDA'. The table shows various percentage and point changes for each metric across the five companies.

KPI	Año	2019
Crecimiento en volumen	Empresa A	4.7 %
Crecimiento en volumen	Empresa B	4.7 %
Crecimiento en volumen	Empresa C	4.7 %
Crecimiento en volumen	Empresa D	4.7 %
Crecimiento en volumen	Empresa E	4.7 %
Crecimiento ventas	Empresa A	9.0 %
Crecimiento ventas	Empresa B	9.0 %
Crecimiento ventas	Empresa C	9.0 %
Crecimiento ventas	Empresa D	9.0 %
Crecimiento ventas	Empresa E	9.0 %
EBITDA / Ventas	Empresa A	18.7 %
EBITDA / Ventas	Empresa B	18.7 %
EBITDA / Ventas	Empresa C	18.7 %
EBITDA / Ventas	Empresa D	18.7 %
EBITDA / Ventas	Empresa E	18.7 %
Capex Operacional	Empresa A	\$4,928,854
Capex Operacional	Empresa B	\$4,928,854
Capex Operacional	Empresa C	\$4,928,854
Capex Operacional	Empresa D	\$4,928,854
Capex Operacional	Empresa E	\$4,928,854
Crecimiento EBITDA	Empresa A	10.4 %
Crecimiento EBITDA	Empresa B	10.4 %
Crecimiento EBITDA	Empresa C	10.4 %
Crecimiento EBITDA	Empresa D	10.4 %
Crecimiento EBITDA	Empresa E	10.4 %
Com. Distrib. / Ingr. Brutos	Empresa A	15.3 %
Com. Distrib. / Ingr. Brutos	Empresa B	15.3 %
Com. Distrib. / Ingr. Brutos	Empresa C	15.3 %
Com. Distrib. / Ingr. Brutos	Empresa D	15.3 %
Com. Distrib. / Ingr. Brutos	Empresa E	15.3 %
Costos Logísticos / Ventas	Empresa A	4.7 %
Costos Logísticos / Ventas	Empresa B	4.7 %
Costos Logísticos / Ventas	Empresa C	4.7 %
Costos Logísticos / Ventas	Empresa D	4.7 %
Costos Logísticos / Ventas	Empresa E	4.7 %
Marketing / Ventas	Empresa A	5.4 %
Marketing / Ventas	Empresa B	5.4 %
Marketing / Ventas	Empresa C	5.4 %
Marketing / Ventas	Empresa D	5.4 %
Marketing / Ventas	Empresa E	5.4 %
OP Operacional / EBITDA	Empresa A	54.1 %
OP Operacional / EBITDA	Empresa B	54.1 %
OP Operacional / EBITDA	Empresa C	54.1 %
OP Operacional / EBITDA	Empresa D	54.1 %
OP Operacional / EBITDA	Empresa E	54.1 %
Capex / EBITDA	Empresa A	14.9 %
Capex / EBITDA	Empresa B	14.9 %
Capex / EBITDA	Empresa C	14.9 %
Capex / EBITDA	Empresa D	14.9 %
Capex / EBITDA	Empresa E	14.9 %

Gestión de Proyectos

Contents

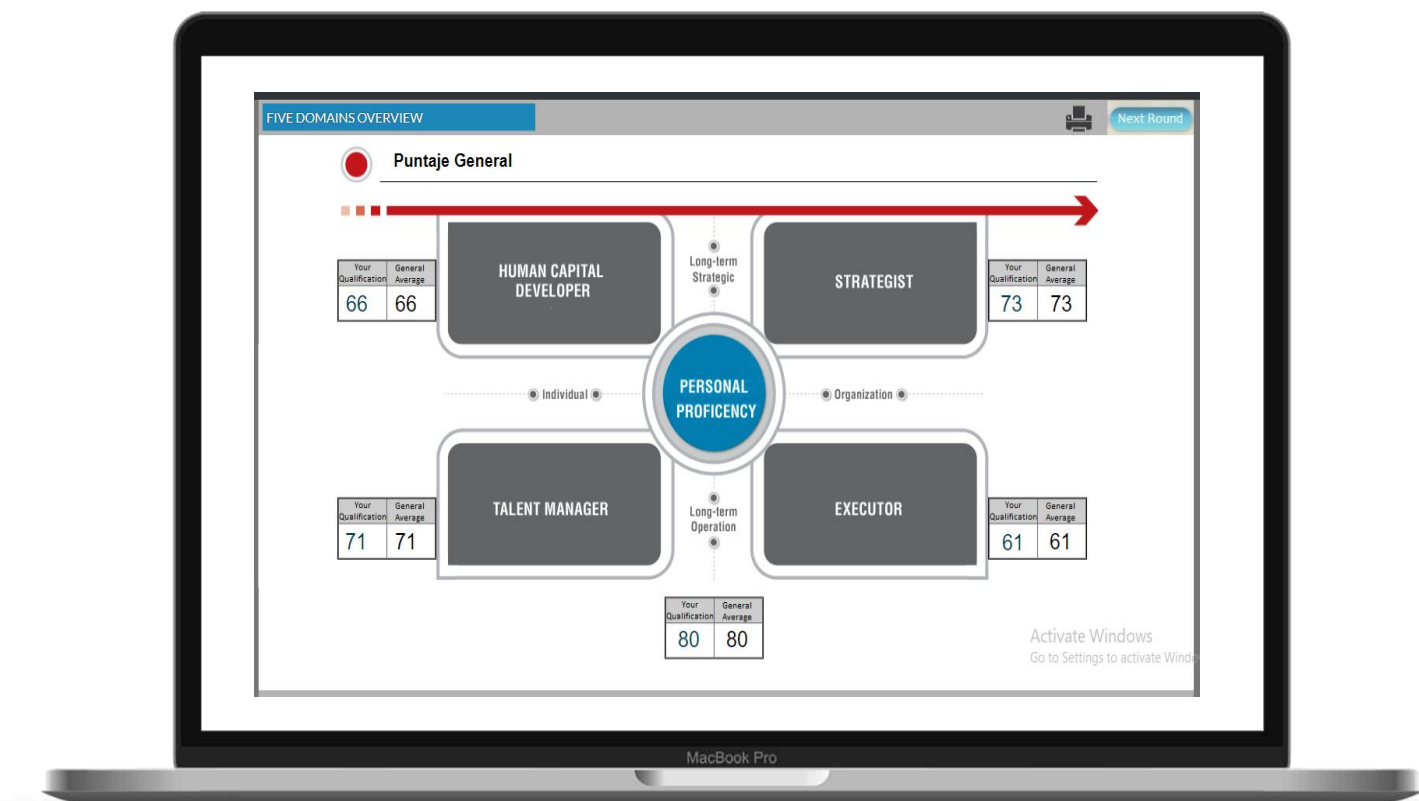
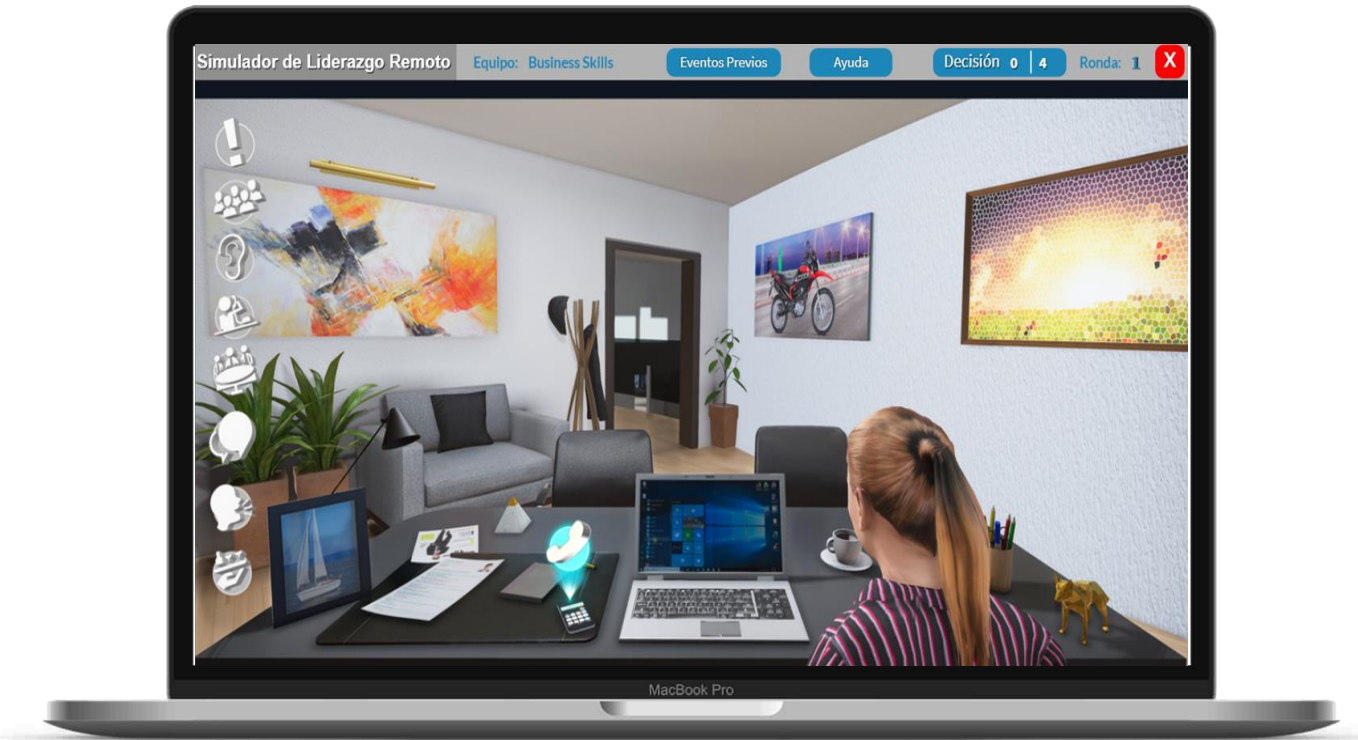
- Los diferentes enfoques: Cascada, Agile-Scrum, Lean, otros. Cuándo y porqué
- Fases de un Proyecto: arranque, implantación, seguimiento y control, cierre.
- Gestión balanceada del trade-off entre alcance, calidad, tiempo y presupuesto
- Carta de Proyecto, alcance y exclusiones
- Facilitadores y Obstaculizadores del éxito de los proyectos
- Mapeo de Stakeholders
- Análisis de Riesgo, medidas de Mitigación y Contingencia.
- Liderazgo Situacional de Proyectos
- Herramientas de Planificación: PERT-CPM & GANTT. Técnicas de compresión: Crashing y Fast Tracking
- Evaluación Económico Financiera de Proyectos (VAN, TIR, etc.)
- Gestión del cierre de los proyectos



Transformación Digital

Contents

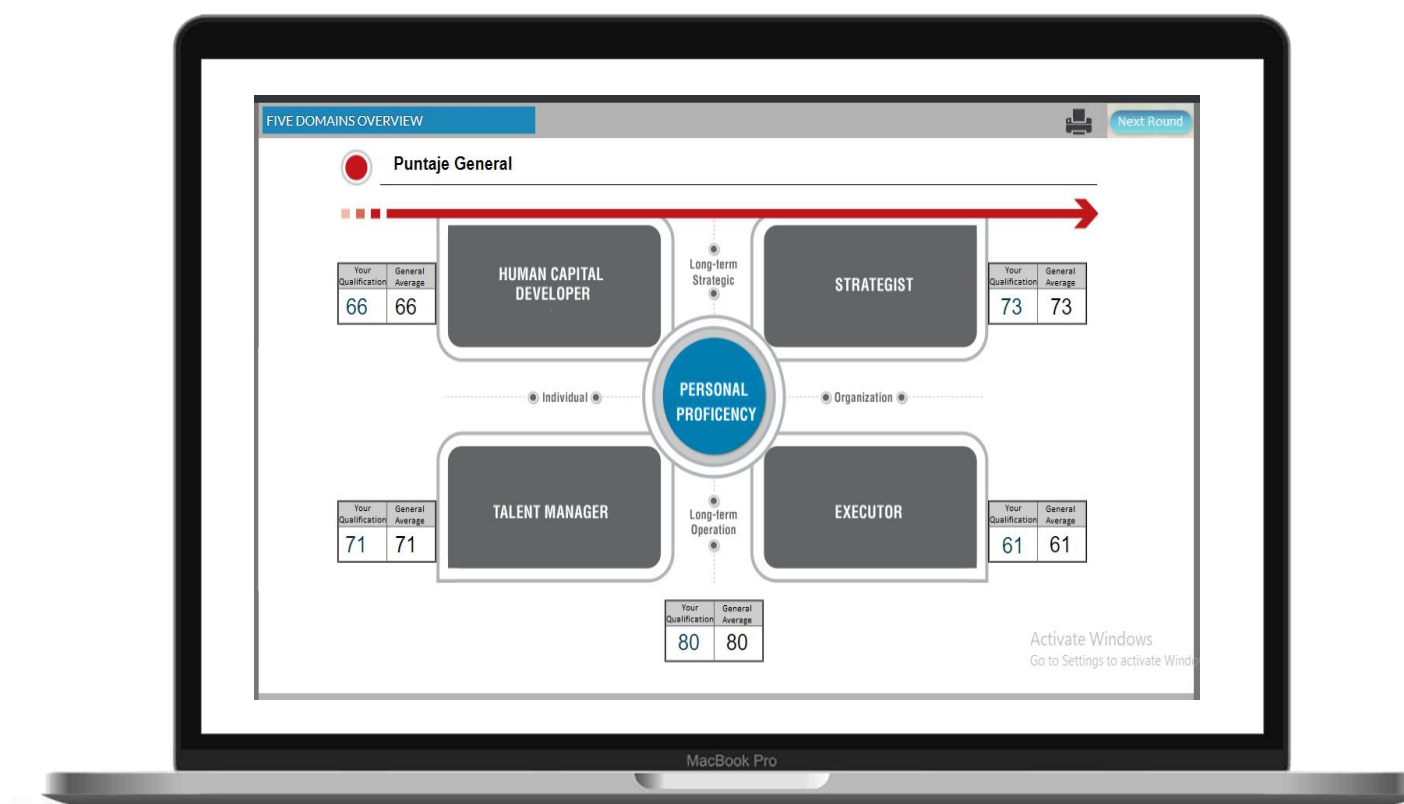
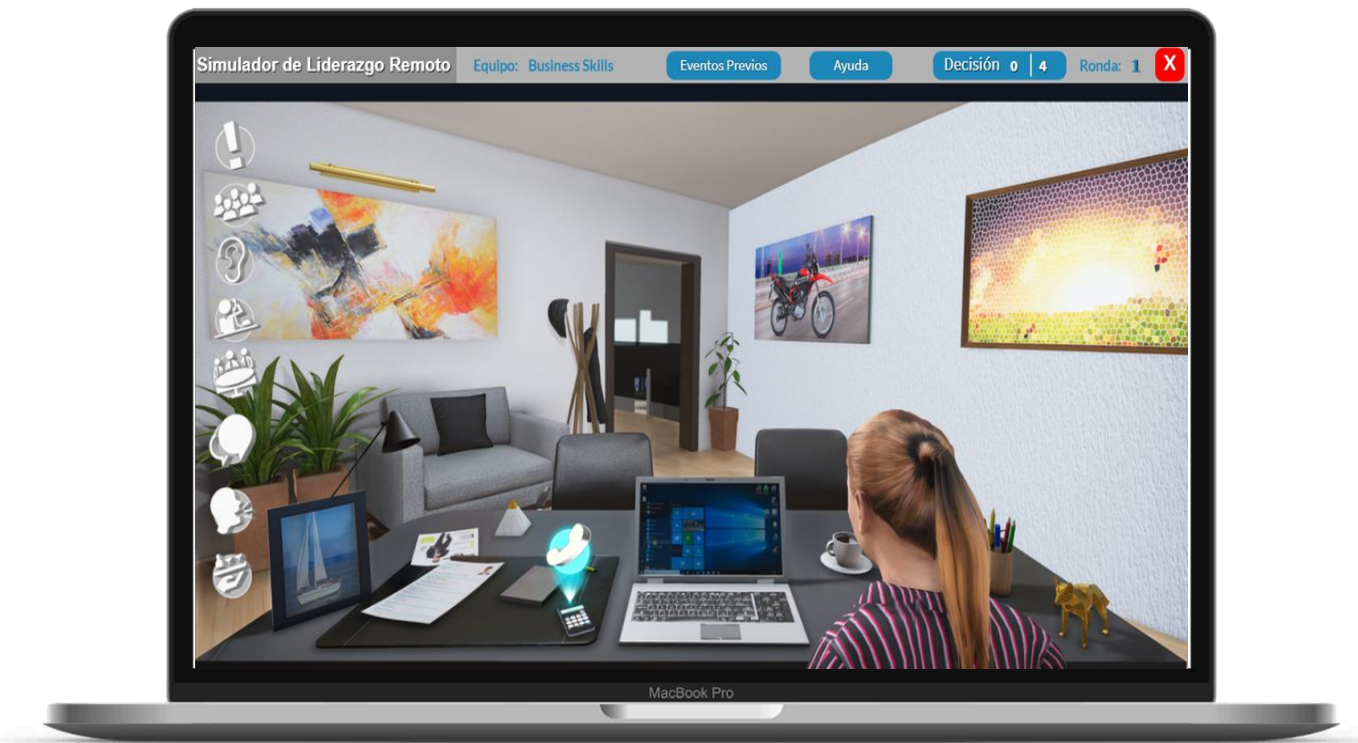
- Liderazgo de la Transformación Digital. Composición de la Dirección necesaria para enfrentar los nuevos desafío. Cómo cambiar el Senior Mindset
- Transformación Digital y la Estructura Organizacional. Equipos Agiles dedicados y no dedicados. Atracción, retención y motivación del talento digital.
- Decisiones “Buy or Build”
- Comunicación de las iniciativas de Transformación Digital
- Arquitectura Abierta e integración de soluciones generadas por otras compañías
- Beneficios y riesgos de las Redes Sociales. Gestión de campañas negativas
- Business Acumen de la Transformación Digital. Habilidad para leer indicadores como insumo crucial para la toma de decisiones



Diversidad, Equidad e Inclusión

Principales Contenidos:

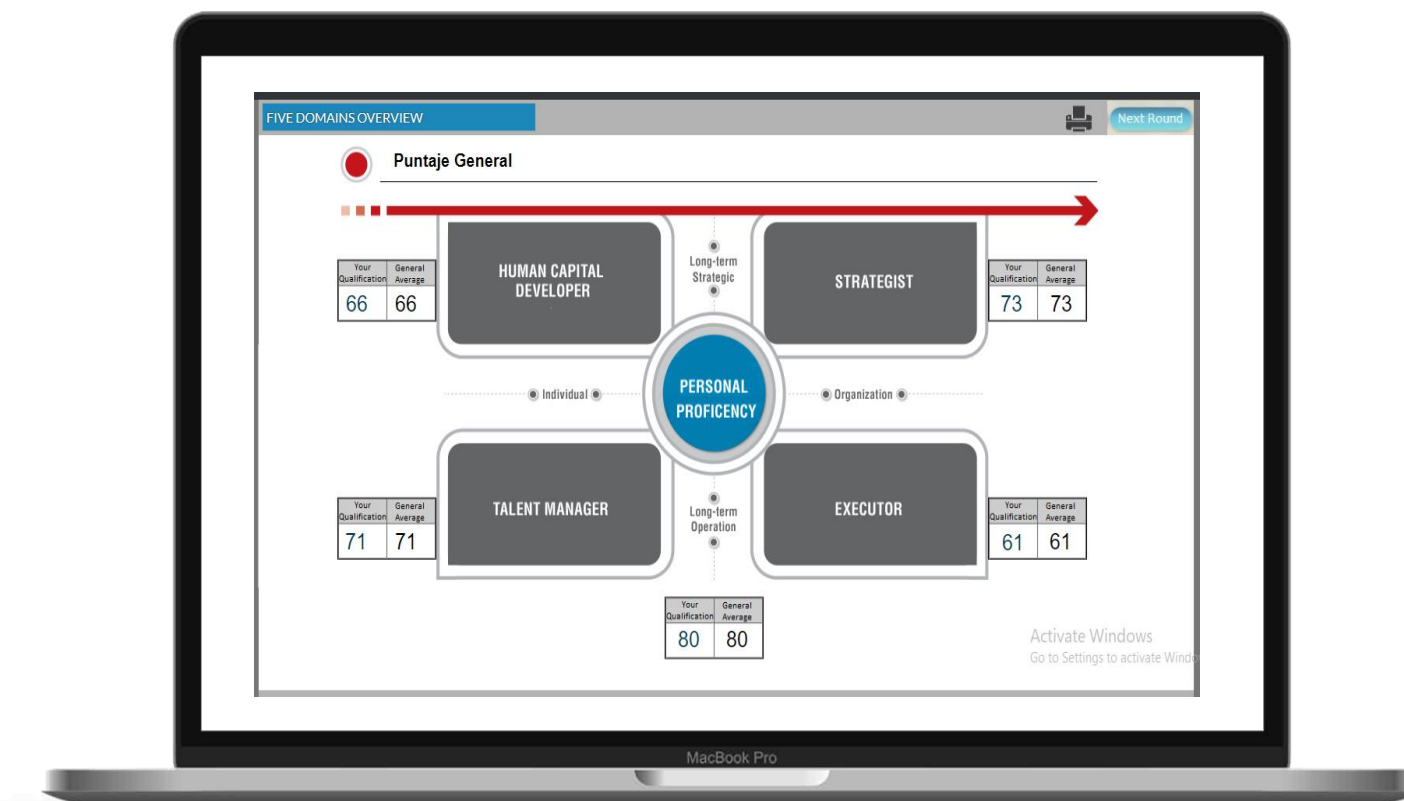
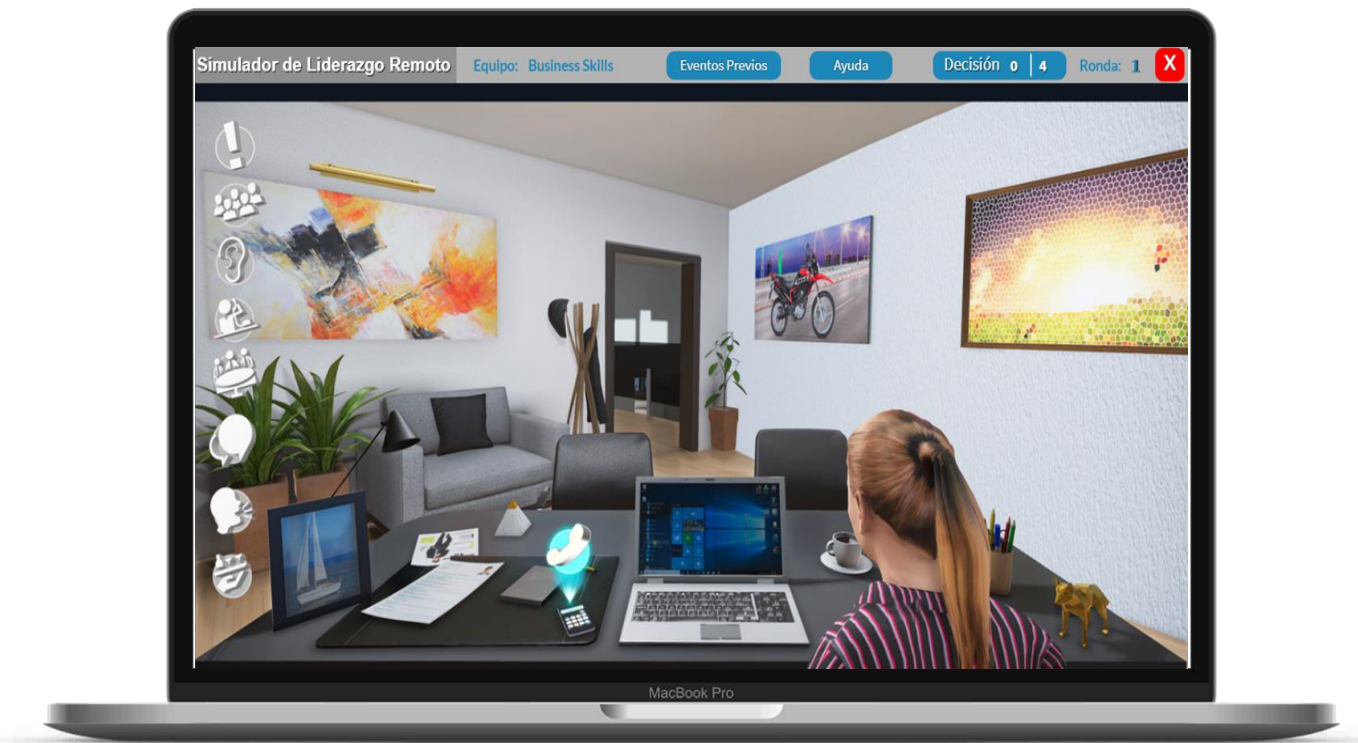
- Diversidad e Inclusión en la dotación de personal y la medición del desempeño.
- Criterios de Igualdad y Equidad a la hora de tomar decisiones.
- Diversidad e inclusión en nuestras relaciones con Clientes y Proveedores.
- Líder inclusivo y relación entre Diversidad e Innovación.
- Identificación de sesgos inconscientes que promueven la discriminación y la exclusión. Cómo y cuándo usar interruptores de polarización.
- Estrategia y priorización en la agenda de Diversidad e Inclusión
- Medición e indicadores en Diversidad.
- El Día Después: iniciativas para promover una mayor Diversidad e Inclusión en la organización.



Líder Por Primera Vez

Principales Objetivos:

- El Nuevo Jefe y la relación con sus anteriores pares
- Liderazgo Situacional: Cómo liderar un equipo que recién se conforma
- Gestión de Conflictos
- Delegación Efectiva
- Fijación de objetivos y metas
- Evaluación de rendimiento del equipo. Control de tareas y control por objetivos
- Coaching
- Cómo gestionar conversaciones difíciles



FORMATOS

Talleres Presenciales

1 día completo

Virtuales Sincrónicos

3 sesiones de 3 horas cada una, con excepciones..

Blended

Los participantes juegan individualmente y discuten los feedbacks en Sesiones Plenarias Virtuales

Totalmente Asincrónico

La herramienta guía a los participantes a través de contenidos teóricos, rondas de Juegos, Simulación y Feedback. Se pueden desarrollar versiones compatibles con Scorm



Un joven quería convertirse también en un gran leñador oyó hablar del mejor de los leñadores y decidió ir a su encuentro: “Quiero ser su discípulo. Quiero aprender a cortar árboles como usted”

El joven se aplicó en aprender las lecciones del maestro, y después de algún tiempo creyó haberlo superado. Se sentía seguro de vencer fácilmente al viejo leñador. Así, desafió a su maestro a una competencia de 12 horas, para saber cuál de los dos podía cortar más árboles.

El maestro aceptó el desafío y el joven leñador comenzó a cortar árboles con entusiasmo y vigor. Entre árbol y árbol, miraba a su maestro. Pero la mayor parte de las veces lo veía sentado. Al caer el día, para gran sorpresa del joven, el viejo maestro había cortado muchos más árboles que él.

- ¿Pero ¿cómo puede ser? ¡Casi todas las veces que lo miré, usted estaba sentado, descansando!

- No, hijo mío, yo no descansaba. Estaba afilando mi hacha. Esa es la razón por la que has perdido, nunca te detuviste a afilar tu hacha.



DARWIN
CONSULTING

EVOLUCIÓN EMPRESARIAL

Lavalle 348 - 3° Piso - CABA – Argentina

Tel. +54 11 3342 1191 - info@darwinconsulting.net - www.darwinconsulting.net