

Trainings abiertos 2024



Focalizar en lo importante

Ganar **agilidad**

Mayor **autonomía** en el trabajo

Mejorar el nivel de **compromiso**



8. OKR Liderar con OKRs

Dejar de mejorar es dejar de ser bueno

"La preparación es el 80% del éxito"

Cómo comprometer a los equipos sobre sus objetivos

VER CALENDARIO
página 17

En la actualidad el **mayor grado de incertidumbre** y la **velocidad a la que se producen los cambios** está **transformando las reglas de juego** a la hora de establecer la **estrategia de las empresas**, y por tanto, su forma de animarse por **objetivos**. Y en este contexto la necesidad de **contar con equipos comprometidos y que colaboren entre ellos** para **superar los retos** planteados es fundamental.

La **metodología OKR** ayuda a las organizaciones y a las personas que las conforman a saber **poner el foco en lo importante** en cada momento, **ganar agilidad** gracias a una **mayor autonomía** en su trabajo, y **mejorar el nivel de compromiso de las personas** que trabajan en ellas.

Se trata de una **herramienta de liderazgo** que permite **concretar el objetivo** de la empresa y **alinearlo a todo el equipo** sobre él, **estimulando a las personas** a que sean **ambiciosas y se superen** alcanzando **resultados extraordinarios**.

Objetivo

- Conocer las claves de la metodología que permiten que **las personas se comprometan sobre los objetivos importantes de su organización**.
- Saber **concretar el objetivo así como los resultados clave** que permitan saber si lo hemos alcanzado.
- Conseguir el **alineamiento de los equipos y gestionar las dependencias** en los OKRs compartidos
- **Coordinarse** y conectar para **trabajar en equipo**.
- Asegurar un **seguimiento del progreso de los OKRs** que mantenga la energía y el estímulo para alcanzar los retos establecidos.
- **Identificar riesgos y posibles dificultades** a la hora de **implementar OKRs** en un equipo. **Desarrollar aprendizajes** gracias al trabajo colaborativo.

Contenidos

1. Test de diagnóstico OKRs.

- Identificar los puntos de fricción a la hora de establecer objetivos con nuestros equipos.

2. Descubriendo los OKRs.

- Su razón de ser. Qué son, y qué no son.
- Diferenciarlos de los KPIs.
- Claves fundamentales.

3. El modelo R.A.I.S.E. para definir OKRs.

- Las 5 etapas del ciclo OKR.

4. Medir lo que importa.

- Identidad, contexto y estrategia de la empresa para concretar sus OKRs.

5. Alineamiento de los equipos.

- Impacto del OKR empresa en las diferentes áreas de trabajo.

A quién se dirige

Directores Generales, Directores Comerciales y Directores de Departamentos.

Cualquier Manager, Directivo o Responsable (con equipo directo o indirecto) que tienen que dirigir, motivar y realizar seguimiento a colaboradores.

Metodología

Impartición presencial:

- Training **100% Participativo**.
- Alineado con el **modelo de liderazgo MRC**.
- Desarrollo de un **caso de empresa**.
- Uso de **herramientas de trabajo colaborativo**.
- **Networking** y **trabajo en equipo**.
- **Coaching** grupal.
- **Aplicación** inmediata a la realidad del día a día.
- **Feedback** constante.
- Intervalos entre sesiones para **practicar**.

- Construir de "abajo hacia arriba": de las tareas a los resultados clave.

- Negociación de dependencias para OKRs compartidos.
- El rol del OKR champion.

6. Implementación de los OKRs.

- Aprobar y publicar los OKRs. Dinámicas de trabajo con OKRs.

7. El seguimiento de los OKRs como clave del éxito.

- La importancia de las CFRs y de las rutinas en las reuniones de equipo.

8. La perspectiva del ciclo OKR: el balance trimestral.

- Obstáculos, dificultades, éxitos y aprendizajes realizados para mejorar el siguiente ciclo de OKRs.

Logística

Participantes: máximo **12 personas** por grupo.

Duración: **2 días** completos.

Horario: de **9:30** a **18:30h**.

2 días | Sesiones de 8h. | Total 16h.

MADRID

COMET RETIRO

C/. Alfonso XII, 30
28014 MADRID
Tel. 911 231 071

	GRUPO OKR1	GRUPO OKR2
I SESIÓN	12 . 03 . 24	22 . 10 . 24
II SESIÓN	19 . 03 . 24	29 . 10 . 24

BARCELONA

Hotel Novotel Barcelona Cornellà

Av. Del Maresme, 78
08940 Cornellà de Llobregat (BARCELONA)
Tel. 934 747 000

	GRUPO OKR3	GRUPO OKR4
I SESIÓN	09 . 04 . 24	08 . 10 . 24
II SESIÓN	16 . 04 . 24	15 . 10 . 24



1 Más de **35 años de experiencia** en entrenamiento, desarrollo profesional y relaciones humanas.

2 Somos **entrenadores**, apostamos por el optimismo, la actitud positiva y la inteligencia emocional, lejos de imponer teorías infalibles.

3 Multiplicamos los **resultados** y eficacia de las organizaciones a través del potencial y el crecimiento de las personas y la mejora de sus relaciones.

4 Nos emociona lo que hacemos. Te acompañamos con nuestro espíritu joven y creativo para ofrecer un **impacto real y duradero**.

Perseguimos la mejora en aquellos aspectos específicos que nuestros clientes eligen desarrollar. Reflexionando sobre sus fortalezas y carencias, les facilitamos las herramientas de mejora que consideren más adecuadas para ayudarles a ponerlas en práctica.

Qué opinan nuestros clientes:

¿Qué destacaría de la relación establecida entre Cosentino y MRC international people training?



¿Cómo ha ayudado MRC international people training a MARCH JLT durante estos años?



¿Qué destacaría de los entrenamientos de MRC international people training?



¿Cuál cree que es la clave del servicio que ofrece MRC international people training?



Qué opinan nuestros participantes:

- Un entrenamiento **provocador y retador** que nos provee de oportunidades y herramientas para la **autorreflexión, desarrollo profesional y personal**.
- **Fresco, motivador e interesante**. Permite **afrontar los procesos de venta con garantía de éxito** y muchas ideas nuevas.
- **Ideal, práctico y realista**. Sin duda, hemos conseguido un equipo más comprometido, cohesionado, cooperativo y con más conocimiento, confianza y mejor comunicación.
- Completamente aplicable a mi día a día. Un **cambio total en mi perspectiva del liderazgo**.
- **Herramientas clave** para poder relacionarnos con nuestros compañeros y obtener lo mejor de ellos y de nosotros.
- **Dinámico, productivo, útil y creativo**. Se nota la preparación, esfuerzo y dedicación.

Países en los que hemos trabajado



- ALEMANIA
- ANDORRA
- AUSTRALIA
- BÉLGICA
- BRASIL
- CHINA
- ESLOVAQUIA
- ESPAÑA
- FINLANDIA
- FRANCIA
- INGLATERRA
- ITALIA
- JAMAICA
- MARRUECOS
- MÉXICO
- PAÍSES BAJOS
- PERÚ
- POLONIA
- PORTUGAL
- REP. DOMINICANA
- SINGAPUR
- SUECIA
- USA
- ARGENTINA
- BRASIL
- CANADÁ
- CHILE
- COLOMBIA
- TURQUÍA
- VENEZUELA

Empresas que han confiado en nosotros



Solicitud de inscripción

Gracias por haber escogido a MRC International people Training.

Por favor, cumplimente esta solicitud con los datos de cada participante y envíela por fax o por correo electrónico a la sede que haya escogido. Es muy importante que la envíe firmada y sellada.

- 1. TRAINING **Dirección & Liderazgo**
- 2. TRAINING **Actitudes & Técnicas de Venta**
- 3. TRAINING **Atención Excepcional al Cliente**
- 4. TRAINING **Presentaciones Eficaces**
- 5. TRAINING **Cómo tratar con Gente Difícil**
- 6. PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN **Emotional Quotient Inventory**
- 7. TRAINING **Negociación Efectiva**
- 8. TRAINING **Liderar con OKRs**

DATOS DE FACTURACIÓN

Empresa: _____ CIF/NIF: _____
 Persona de contacto: _____ E-mail: _____
 Dirección Fiscal: _____
 Localidad: _____ Provincia: _____ País: _____
 Código Postal: _____ Tel.: _____ Fax: _____

DATOS PARTICIPANTES

Id.	Nombre y Apellidos	Cargo	E-Mail	Grupo *
1	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____

* Anote la referencia del GRUPO que haya elegido. En el reverso de las fichas encontrará todos los grupos.

FECHAS

Consultar calendarios.

MATERIAL

Incluido. En la 1ª sesión, el entrenador entrega todo el material necesario para el seguimiento del Training.

COFFEE-BREAK Y COMIDAS

Desayunos y almuerzos incluidos. Se sirven en los mismos centros donde se desarrollan los Trainings.

FECHA LÍMITE PARA LA INSCRIPCIÓN

Una semana antes del inicio del Training.

CONFORMIDAD

Firma y sello de la Empresa:

PRECIO TRAINING PARTICIPANTE

Dirección & Liderazgo	2.400€ + IVA / Participante
Actitudes & Técnicas en la venta	1.900€ + IVA / Participante
Atención Excepcional al Cliente	700€ + IVA / Participante
Presentaciones Eficaces	1.200€ + IVA / Participante
Cómo tratar con Gente Difícil	610€ + IVA / Participante
Programa de certificación Emotional Quotient Inventory	1.100€ + IVA / Participante
Negociación Efectiva	1.200€ + IVA / Participante
Liderar con OKRs	1.200€ + IVA / Participante

FORMA DE PAGO

50% a la recepción de la factura y 50% al finalizar el training.

ELIJA LA SEDE QUE LE INTERESA

MADRID	Responsable: Sra. Natalia López	mrc.madrid@mrctraining.com	Tel. 913 079 629
BARCELONA	Responsable: Sra. Carme Casadó	mrc.barcelona@mrctraining.com	Tel. 935 729 084
GIRONA	Responsable: Sra. Carme Casadó	mrc.barcelona@mrctraining.com	Tel. 935 729 084