

“Feelheart”

Empresa afectiva, Empresa efectiva.

Introducción

Para crear hábitos en las Organizaciones, hay que crear acciones, para crear acciones hay que crear intenciones y para que hayan intenciones debemos rodearnos de emociones positivas que generen un sentimiento de unidad y pertenencia.

Ese sentimiento es el “alma” de la Empresa que contagiara positivamente a clientes internos, externos, proveedores y accionistas haciendo de nuestra Empresa un lugar donde todo el mundo quiera sentirse identificado.

Se trata de una batería de actividades donde los participantes tendrán que ejercitarse mental y activamente para experimentar las 10 áreas de competencia y sus principales actitudes para atender y entender a los clientes (internos y externos) de manera excelente.

Exposición de motivos

Gestionar los recursos humanos de una Organización es gestionar sus emociones colectivas. No siempre somos responsables de los estados emocionales en los que nos encontramos inmersos, pero sí lo somos de permanecer en ellos.

Dirigir una Organización hacia la excelencia es saber incorporar y descubrir los talentos de las personas en un viaje donde todos “somos compañeros”. Tal y como explicaba Walt Disney (fundador):

“Es bueno ser importante pero es más importante ser bueno”

Metodología

Para desarrollar nuestro método, utilizaremos juegos de empresa, música, animaciones, técnicas teatrales y elementos fungibles como globos, pinzas, pañuelos, balones, cuerdas... para dar un toque desenfadado pero con criterio y con sentido para que las actividades sean divertidas a la par que formativas.

Se aconseja que los participantes vengan con ropa muy cómoda (ropa y calzado deportivo). Todas las actividades se pueden realizar tanto dentro como fuera del aula (indoor/outdoor ó ambos) sin riesgo alguno para los participantes.

Cada actividad está compuesta de dos partes, de modo que el Expertizaje (experiencia+aprendizaje) se desarrollará primero con dinámicas de grupo inter e intra interactivas donde todos deberán trabajar con todos y una segunda parte donde los participantes dediquen tiempo para la mentalización, reflexión, interiorización y aplicación de lo vivido.

Objetivos Pedagógicos

- Reconocernos como Organización pensante enfocada al Cliente.
- Mejorar individual y colectivamente.
- Crear vínculos emocionales.
- Fomentar el liderazgo participativo.
- Solucionar conflictos.

Programa Formativo

0. Rompe hielos.
1. El Cliente Emocional: De quién y cómo somos Clientes.
2. La comunicación.
3. Planificación.
4. Confianza y asunción de riesgos.
5. Colaboración entre Equipos.
6. Cooperación.
7. Creatividad.
8. Toma de decisiones.
9. Metas y Objetivos.
10. Liderazgo.
11. Solución de Problemas.