

BÚSQUEDA DIRECTA

UN PROBADO PROCESO EXHAUSTIVO Y COMPLETO

				
Fase Uno Reunión inicial con el cliente y propuesta	Fase Dos Investigación e identificación	Fase Tres Evaluación y presentación al cliente	Fase Cuatro Comprobación de referencias y cierre	Fase Cinco Seguimiento
<ul style="list-style-type: none">• Análisis de estilos culturales, historia, estructura, aspectos estratégicos y objetivos comerciales del cliente• Evaluación de la situación y del entorno competitivo, formulación de la estrategia de búsqueda• Aprobación de las especificaciones de la posición y el perfil ideal, incluyendo las habilidades requeridas, experiencia, calificaciones y aptitudes	<ul style="list-style-type: none">• Planificación del proceso de búsqueda• Estudio en profundidad de las compañías relevantes• Red de referencias y líderes de opinión• Identificar y entrevistar posibles candidatos idóneos• Seguimiento continuo del proceso con el cliente	<ul style="list-style-type: none">• Lista corta (short-list) de candidatos presentada al cliente• Entrevistas de evaluación de los candidatos• Entrevista de candidatos por parte del cliente	<ul style="list-style-type: none">• Toma de referencias y verificación de credenciales• Asistencia en las negociaciones de términos y condiciones con candidatos finalistas• Cierre de la búsqueda	<ul style="list-style-type: none">• Evaluación del cliente posterior al cierre de la búsqueda• Proceso de seguimiento de integración con el candidato durante un año• Garantía

EVALUACIÓN DE DIRECCIÓN

UNA HERRAMIENTA PARA LÍDERES DE NEGOCIOS



Un desafío clave para los líderes de negocios es identificar, potenciar y retener a sus mejores empleados

- Con la Evaluación de Dirección brindamos a nuestros clientes un exhaustivo análisis del capital humano en su organización, analizando las habilidades y el desempeño del grupo de ejecutivos clave, y la coherencia entre sus aspiraciones profesionales y las necesidades de nuestros clientes.
- Nuestros consultores evalúan a los gerentes internos de forma efectiva, utilizando parámetros de mercado.

Una Evaluación de Dirección comprende los siguientes pasos:

- Definir con el cliente sus necesidades y adaptar el proceso a medida para cada proyecto específico, estableciendo las competencias clave para la evaluación de los ejecutivos.
- Evaluar los antecedentes académicos, habilidades, intereses, competencias y desarrollo de los ejecutivos y estimar su proyección futura.
- Presentar un informe de recomendaciones, que permite al cliente asimilar rápidamente la información y comprender profundamente a cada ejecutivo y sus motivaciones.

Una Evaluación de Dirección permite a los líderes de negocios:

- Tomar decisiones en el nombramiento de posiciones estratégicas y comenzar estrategias a largo plazo para el desarrollo del equipo directivo.
- Definir equipos directivos para una adquisición o reestructuración.
- Implementar programas de cambio cultural.

COACHING

UNA METODOLOGÍA MODERNA



El Coaching para Leaders Trust.

El Coaching es el arte de trabajar con los demás para que obtengan resultados fuera de lo común y mejoren su forma de hacer las cosas.

Genera nuevas posibilidades de acción y permite la obtención de resultados extraordinarios.

Es mucho más que una herramienta para la gestión, es un modo de ser y de hacer las cosas de forma cotidiana personal para obtener metas tanto personales como profesionales.



¿Para qué?:

El Coaching permite a cada uno mejorar y mantener su capacidad profesional.

¿Para quién?:

Dirigido a todas aquellas personas importantes para el desarrollo y el buen funcionamiento de la empresa. Es decir, líderes a todos los niveles.

Es imperativo que el candidato desee recibir el coaching.

Es vital que la dirección de la empresa apoye el coaching como un acto positivo.



¿Cuánto debe durar?

No hay duración fija, ya que cada situación es totalmente individual .





Cuando la empresa contrata el coach, se establece un periodo mínimo inicial y según cada caso, una previsión de posibles extensiones del programa.

¿Cómo se justifica la inversión?

Un estudio internacional ha demostrado que ofrecer formación a los empleados puede aumentar sus resultados de un 22 %, mientras formación + Coaching aumenta los resultados hasta un 88%.

INTERIM MANAGEMENT

UN PROCESO PRÁCTICO, RÁPIDO Y EFECTIVO

 <p>Fase Uno Reunión inicial con el cliente y propuesta</p>	 <p>Fase Dos Identificación de los Interim Managers</p>	 <p>Fase Tres Firma de contratos</p>	 <p>Fase Cuatro Ejecución de la misión</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de la situación y del problema • Evaluación de la situación y de los objetivos del cliente • Propuesta de trabajo incluyendo las habilidades, experiencia, calificaciones y aptitudes, requeridas para liderar la solución • Aceptación de la propuesta por parte del cliente 	<ul style="list-style-type: none"> • Selección de las personas capaces de liderar la gestión del cambio, de entre el pool de Interim Managers muy seleccionados Leaders Trust International • Presentación de candidatos para acometer de inmediato los planes. • Aceptación de un Interim Manager por parte del Cliente 	<ul style="list-style-type: none"> • Leaders Trust International, firma un contrato con el Cliente • Leaders Trust International, firma otro contrato paralelo con el Interim Manager 	<ul style="list-style-type: none"> • Reuniones semanales del Consultor de Leaders Trust International con el Interim Manager. • Reuniones entre el Cliente, el Consultor de Leaders Trust International y el Interim Manager, con los documentos de planificación y avance de la misión. • Consecución de los objetivos y entrega de documento de cierre de la misión

3 semanas

Entre 6 y 18 meses