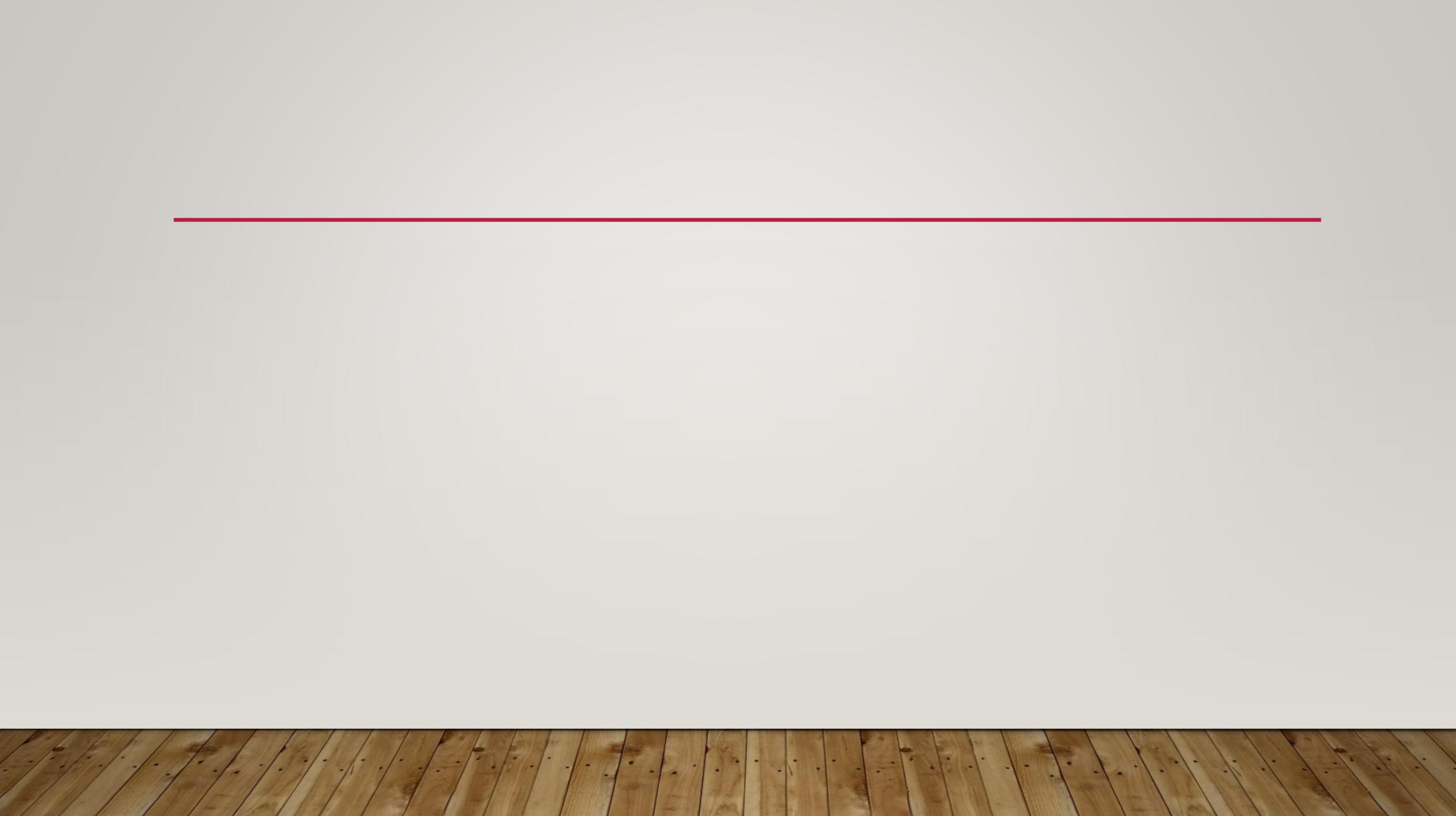


La conversación de alto rendimiento

Camino y Metas

Daniel Álvarez Lamas





¿QUÉ IMPIDE EL ALTO RENDIMIENTO?

- Falta de orientación.
- Falta de capacidad y de capacitación
 - Reducción de la auto-confianza.
 - Sensación de estancamiento.
- Relaciones ineficaces.
Comunicación no eficiente.
- Desaprovechamiento del potencial de ayuda del jefe.
- Desaprovechamiento del potencial de equipo.
- Desmotivación.
 - Falta de logros, reconocimiento y relación.



CENTRO DE
INVESTIGACIÓN

¿Qué impide al alto rendimiento?



INFORME MACKINSEY “WAR FOR TALENT” AÑO 2000

¿Cuánto más puede generar una persona con alto rendimiento respecto a un desempeño medio?

Productividad en roles operativos: +40%

Beneficio en roles de dirección: +49%

Ingresos en roles de venta: +67%

ENCUESTA I. WWW.OBSERVATORIODELCOACHING.COM

EN EL CASO DE QUE ALCANZARAS TU PLENO ESTADO DE BIENESTAR,
¿QUÉ PORCENTAJE DEL MÁXIMO RENDIMIENTO EN EL TRABAJO CONSEGUIRÍAS?



ENCUESTA I. WWW.OBSERVATORIODELCOACHING.COM

EN EL CASO DE QUE ALCANZARAS TU PLENO ESTADO DE BIENESTAR,
¿QUÉ PORCENTAJE DEL MÁXIMO RENDIMIENTO EN EL TRABAJO CONSEGUIRÍAS?



93,3%

¿QUÉ PIDE EL EMPRENDEDOR INTERNO?

Salario económico y seguridad

Salario emocional

¿QUÉ PIDE EL EMPRENDEDOR INTERNO?

Salario económico y seguridad

Salario emocional

Salario de auto-desarrollo

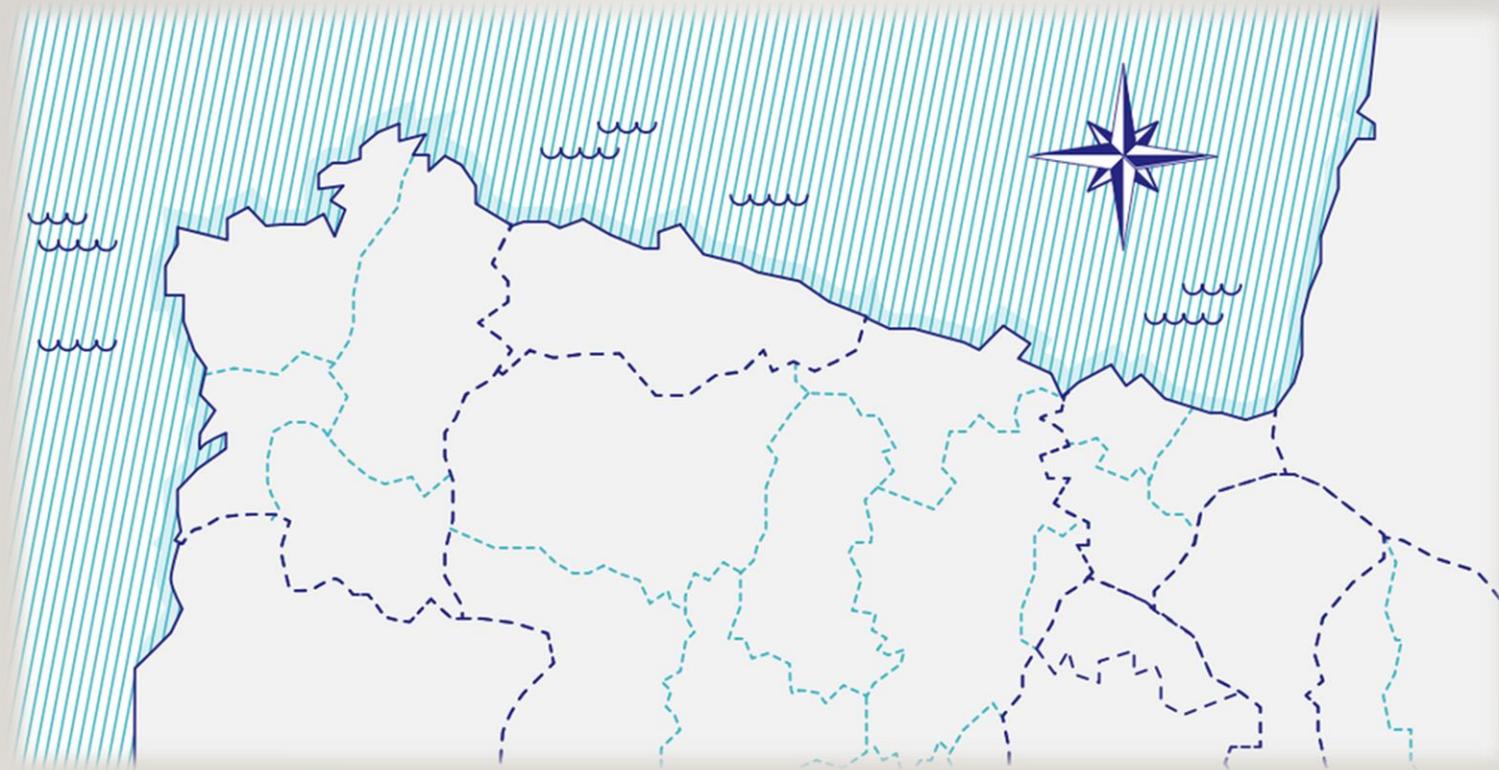
ESTUDIO OTTO WALTER EN ESPAÑA

Los trabajadores buscan **jefes** que:

1. **Escuchen** y cuenten con las ideas y opiniones de su equipo. 50,43%
2. Sean **coherentes** y consecuentes. 49,94%
3. Sean **claros** en la comunicación de decisiones o tareas. 44,48%
4. **Reconozcan** lo que hago bien **y corrijan** lo que hago mal. 40,01%

Sólo 2 de cada 3 colaboradores afirma que la presencia de su jefe supone una ayuda útil para el equipo.

LA CONVERSACIÓN DEL ALTO RENDIMIENTO



LA CONVERSACIÓN DEL ALTO RENDIMIENTO



LA CONVERSACIÓN DE ALTO RENDIMIENTO

1. **Escuchar**

2. **Objetivo** basado en las necesidades del equipo.

Consensuado.

3. Lo que le mueve, **lo que de verdad le importa.**

Motivación

1. ¿Qué te lo impide?

2. ¿Qué **recursos** tienes? ¿Cuáles necesitas?

Ideas, capacidades y apoyos.

3. Organizando el **plan de acción**

¿Primer paso!

REVISIONES PERIÓDICAS

1. Escuchar

2. **Objetivo** basado en las necesidades del equipo.

Consensuado.

3. Lo que le mueve, **lo que de verdad le importa.**

Motivación

1. ¿Qué te lo impide?

2. ¿Qué **recursos** tienes? ¿Cuáles necesitas?

Ideas, capacidades y apoyos.

3. Organizando el **plan de acción**

¡Primer paso!

LA CONVERSACIÓN DEL ALTO RENDIMIENTO



La conversación de alto rendimiento

Camino y Metas

Daniel Álvarez Lamas

