

Eduard Escribá, director general del Grupo Emociona

Nos encanta co-crear con nuestros clientes soluciones creativas totalmente a medida

Grupo Emociona es una empresa especializada en la consultoría de Recursos Humanos. Su principal reto es trabajar en la mejora sostenible del rendimiento humano.

¿Qué servicios ofrecen para conseguirlo?

Básicamente los servicios que ponemos a disposición del cliente son de consultoría en tecnología de rendimiento humano (TRH), herramientas para la evaluación (DISC, 360°, *assessment center*, *team diagnostic assesment*, *organization view*, etc.), formación vivencial de alto impacto, coaching ejecutivo y de equipos. Nos encanta co-crear con nuestros clientes modelos o soluciones creativas totalmente a medida de necesidades o retos concretos.

¿Cuáles son las tipologías de clientes habituales?

El perfil más habitual son empresas de más de 1.000 personas y, generalmente, multinacionales del sector financiero, química, farmacéutica, gran consumo, automoción, retail, etc.

¿Qué etapas llevan a cabo en su trabajo?

Hay una etapa previa de marketing interno que nos permite lograr los apoyos y entender la situación para ver el GAP de rendimiento. A continuación, diseñamos la mejor solución, llevamos a cabo las acciones previstas y finalmente hacemos el seguimiento de resultados.

Una vez identificado el gap de rendimiento ¿qué analizan?

El campo de fuerzas subyacente relacionado con las variables implicadas en el gap para ver, en base al mapa de cambio resultante, qué recursos y acciones facilitarán el logro de los objetivos del proyecto.

¿Qué valor añadido ofrecen en todo este proceso?

Ofrecemos una visión sistémica e implicación de todas las personas relacionadas con el proceso de mejora, así como un enfoque claro en el cambio

y los indicadores de éxito. Asimismo, damos un apoyo a RRHH en el marketing interno y creamos un modelo de intervención en el que gestionamos las quince causas que frenan o potencian el rendimiento en las personas.

Por otro lado, contamos con una metodología formativa propia (MEDAS) y un modelo de coaching propio (Coaching Operativo®). Trabajamos, también, con el modelo AREA de análisis de resultados para hacer aflorar aprendizajes y generar variabilidad de opciones. Nuestro trabajo se apoya en múl-

MEDAS integra secuencialmente las claves que potencian el aprendizaje humano y la interiorización de los conceptos clave

tiples recursos (creación de alianzas, música, fábulas, magia, dramatizaciones, coaching grupal, *gaming*, etc.) para facilitar la generación del contexto idóneo para el aprendizaje y el buen desarrollo de las sesiones. Finalmente, entre nuestros servicios también hay el diseño de planes de transferencia personalizados con la finalidad de asegurar el impacto en el puesto de trabajo y el retorno de la inversión.

Trabajan con un modelo que llaman MEDAS ¿En qué consiste?

Nuestra metodología de impartición MEDAS integra secuencialmente las claves que potencian el aprendizaje humano y la interiorización de los conceptos clave, así como los pasos prácticos necesarios para llevar a las personas hacia las secuencias de dominio o conductas de éxito que se quieren trabajar en base a los objetivos.

¿Qué feedback reciben los alumnos en el aula?

Consideramos que si no hay *feedback* no hay aprendizaje, por lo que procuramos priorizarlo en nuestras acciones formativas. El tipo y cantidad de fuentes dependerá del programa y del número de participantes y facilitadores. Algunas fuentes que solemos usar son: información previa disponible, pruebas de conocimiento, *feedback*, *roleplaying*, grabadoras de voz, videocámaras, *shadowing* (observación en el puesto de trabajo), etc.

¿Cuáles son las áreas que trabajan en formación?

Principalmente, el desarrollo directivo, desarrollo de la fuerza de ventas y del personal de atención al

cliente. También ofrecemos formación en Coaching Operativo® (pioneros en España).

¿Qué novedades presentan de cara al nuevo curso?

En primer lugar, un modelo de intervención para facilitar el impulso del *engagement* en las organizaciones, que contempla el análisis de la situación actual y el diseño de una intervención customizada, que combina diversos recursos para impulsar el *engagement* en base a las necesidades y prioridades del cliente.

Por otro lado, hemos creado un modelo que ayuda a las organizaciones a identificar y gestionar proactivamente las oportunidades de negocio.

También destacaríamos las *coaching pills*. Son presentaciones de 59 minutos interactivas y muy dinámicas, que tienen la finalidad de sensibilizar a la Alta Dirección sobre cuestiones relevantes que afectan a la capacidad competitiva de la organización desde la perspectiva de los RRHH (liderazgo, desarrollo, creatividad, productividad personal, *engagement*, comunicación, autogestión emocional, gestión del rendimiento, etc.). Pueden ser la fase previa a la planificación de acciones formativas para la Alta Dirección.

Otra de nuestras novedades es el programa de Comunicación Integrativa que va mucho más allá que los típicos programas de habilidades de comunicación y entra en el campo emocional y en las necesidades de las personas, consiguiendo maximizar el entendimiento y minimizar el conflicto entre las personas y los departamentos. También nos hemos incorporado al equipo de facilitadores autorizados de *Team Coaching International*. Esto nos permitirá aumentar el valor aportado a los clientes en el coaching de equipos y con herramientas de diagnóstico muy fiables y una metodología de alto impacto.

Considerando la situación actual y el impacto que está teniendo sobre los *managers*, hemos lanzado un programa en abierto e *in-company* sobre *mindfulness* para líderes que potencia su capacidad de autogestión para facilitar la fluidez y minimizar el estrés. Finalmente, hemos desarrollado una metodología para impulsar la proactividad comercial mediante el diseño de un mapa de oportunidades para actuar proactivamente y un proceso estructurado para hacerlo de forma eficaz ■

