



"Facilitadores en las Tendencias Globales"

www.globalenterprisehome.com

Como saber si un empleado está pensando en Renunciar.

Por Ruben Dario Castillo Serna

ceo@globalenterprisehome.com

Actualmente, uno de los grandes desafíos que están viviendo las organizaciones (No importa su tamaño) es tener las personas adecuadas que permitan facilitar el logro de los objetivos; pero paradójicamente hay una deserción muy alta de los empleados que podrían cumplir con dichas expectativas; generando una mayor rotación de personal que atrofia y pone en riesgo el cumplimiento de las metas; además de los costos ocultos que esto conlleva.

Con base a lo anterior, la IBM tiene un software (Watson) que permite analizar si el empleado está pensando en renunciar y ya es probable que su gerente lo sepa con anticipación (con una precisión del 95%), lo que proporciona a los jefes más tiempo para analizar Escenarios previsivos.

La retención de talentos es lo más importante para muchas empresas, y obtener una advertencia anticipada de que un empleado está pensando en irse sería valioso. Si bien es posible que no tenga el poder de Watson de IBM en su bolsillo, hay otras señales que puede y debe buscar.

Email: ceo@globalenterprisehome.com

Movil: (57) 315.5778669

Cali, Colombia



"Facilitadores en las Tendencias Globales"

www.globalenterprisehome.com

LEALTAD DECRECIENTE

Cuando un empleado no recomienda donde labora o que está abierto a ofertas externas; podría considerar renunciar en menos de 9 meses.

TRABAJO RUTINARIO

Otro indicador de que alguien podría buscar otras oportunidades es si su trabajo actual no los desafía o no tienen un camino claro para el crecimiento profesional o personal; esto ocurre generalmente en organizaciones cerradas y/o de familia.

RETIRADA

La cantidad de interacciones que tiene con las personas de la organización está disminuyendo a casi nula.

LO QUE PUEDES HACER...

Si los empleados muestran alguno de estos tres signos, hay algunas formas en que los líderes pueden reaccionar. Lo primero es asegurarse de que está invirtiendo en capacitación en los líderes que están a cargo de ellos. En la mayoría de los casos, las personas renuncian a causa de los líderes deficientes, no a causa de la cultura de la empresa o de los colegas.

"Todos los gerentes no pretenden ser malos. Las empresas deben proporcionarles las herramientas y la capacitación adecuadas para alcanzar su máximo potencial".

Otra opción es tener una conversación con el empleado que no esté comprometido para intentar detectar de manera sutil lo que está sucediendo.

Finalmente, asegúrese de proporcionar un camino claro para el crecimiento. El apoyo externo es crucial para desarrollar el abordaje, diagnóstico que permitan

Email: ceo@globalenterprisehome.com

Movil: (57) 315.5778669

Cali, Colombia



"Facilitadores en las Tendencias Globales"

www.globalenterprisehome.com

medir en forma imparcial cómo se sienten los empleados acerca de su camino hacia el futuro es crucial; si realmente hay un interés por parte de la alta gerencia....y ese es nuestro saber hacer!!

Recuerde que Los primeros tres meses son la fase de incorporación; Los meses tres a 24 son cuando un empleado encuentra sus pies y se vuelve bueno en su rol. Es en el segundo año y en adelante que la curva sube porque encuentran su camino de crecimiento o baja porque no pueden crecer.

Cuando obtiene información en el camino, puede hacer cambios Si solo encuestas a los empleados una vez al año, no conocerías la tendencia; Los cambios suceden rápido.

Cordialmente,

Rubén Darío Castillo Serna
Ceo de www.globalenterprisehome.com
Cel. (57) 315.5778669

Email: ceo@globalenterprisehome.com
Movil: (57) 315.5778669
Cali, Colombia



"Facilitadores en las Tendencias Globales"
www.globalenterprisehome.com

"Presentación Oferta de Servicios"	
------------------------------------	--

1. TEMAS PROPUESTOS A DESARROLLAR EN CAPACITACIONES

Temas del Área de Liderazgo e Innovación

- La Generación Milenium y su Liderazgo en el Siglo 21.
- El Mañana Nunca Muere: El Arte de Mantenerse en la Cima
- El Liderazgo al Estilo Walt Disney
- El Eneagrama para Redescubrir Sus Fortalezas en su Campo de Acción
- Los 8 Hábitos de las Personas altamente Efectivas
- El Liderazgo al Estilo del Circo del Sol
- La Inteligencia Emocional Aplicada al Liderazgo empresarial.
- Las Inteligencias Múltiples para Redescubrir Sus Fortalezas en su Campo de Acción como líder.
- Los Secretos de las Empresas Grandiosas en un Mundo Caótico
- La Influencia Extraordinaria: Las Habilidades que debe de tener un Líder Exitoso.
- La retroalimentación de 360 Grados para ser un líder influenciador positivo.
- Los 4 Factores de los Lideres Excepcionales.

Temas del Área de Mercadeo

- Pensamiento Rápido, Pensamiento Lento o Como Influir emocionalmente en sus Clientes.
- Nacidos Para Comprar: La Magia del Neuromarketing Aplicado
- Los Arquetipos, el Génesis de la Personalidad de las Marcas
- Como Competir exitosamente en Mercados Saturados
- Como participar efectivamente en Ferias, Ruedas de Negocios y Speednetworking.

Temas del Área de Entrenamiento para el Área Comercial

- La Evolucion de lo Normal al Homoprospectus en la Venta Consultiva eficaz.
- Como Fortalecer los equipos de Venta por medio de Sus Fortalezas
- Los Hábitos de los Vendedores Exitosos
- El Imperio de los Sentidos para Influenciar a los Clientes en la Venta
- Descubra las Fortalezas aplicada en las Ventas y como Exponenciarlas.
- El Lenguaje Corporal para Interpretar e influir en Sus clientes

Email: ceo@globalenterprisehome.com
Movil: (57) 315.5778669
Cali, Colombia



"Facilitadores en las Tendencias Globales"

www.globalenterpriseshome.com

- Para Equipos de alto rendimiento: Los rituales que se desarrollan para ser extraordinarios
- Las técnicas de la Neurociencia aplicadas para Influenciar a los clientes.

Temas del Área de Negociación

- La importancia de la Neurociencia aplicada en la Negociación y sus elementos claves.
- La importancia del lenguaje Corporal y las Microexpresiones en una Negociación
- La Neuronegociación y el poder de la Impronta Cultural para obtener el Si.
- El Método Harvard de la Negociación y los Pasos para su Efectividad
- Descubra sus Fortalezas como Negociador según sus Inteligencias Múltiples

Temas del Área de Desarrollo Humano

- Como Liderar Equipos Tóxicos
- Descubra su Nivel de Felicidad!!!
- Como Salir de la Era de la Estupidez.....Aun Necesitas tu Cerebro!!!

- Descodificando a los Extraordinarios: Lo que realmente Importa
- El Líder Nivel 5 del Siglo 21
- Los 8 Hábitos de las Personas Altamente Efectivas
- Las Inteligencias Múltiples y el Redescubrir de las Fortalezas
- Si no eres tu...quien? Si no es ahora...Cuando? –Pasos para Conseguir la Auténtica Felicidad.
- No es lo que has vivido...es lo que te falta por vivir- Pasos para reinventarse.
- La Mente de los Campeones: Inspirado en Novak Djokovic, Nairo Quintana, Steve Jobs.

Temas de Estrategia

- El Próximo Escenario Global: Como Trascender positivamente la 4ta Revolución Industrial
- Como competir en mercados saturados

2. METODOLOGIA DE LAS ACTIVIDADES

Se desarrolla a través de la nueva metodología Multiactiva, cuya particularidad busca despertar la inquietud por el aprendizaje con métodos prácticos, resolución de casos y ejercicios Vivenciales. Estas herramientas del Management permiten a los participantes intervenir activamente, por medio de las dinámicas de grupo.

Está comprobado por experiencia que: retenemos:10% de lo que leemos, 20% de lo que oímos, 30% de lo que vemos, 50% de lo que oímos y vemos, 70% de lo que decimos, 90% de lo que decimos y hacemos, 100% cuando ponemos en práctica lo aprendido todos los días y es entonces cuando la capacitación la convertimos en una necesidad como parte del mejoramiento continuo de la empresa.

Email: ceo@globalenterpriseshome.com

Movil: (57) 315.5778669

Cali, Colombia



"Facilitadores en las Tendencias Globales"
www.globalenterpriseshome.com

3. ¿Quién es Ruben Dario Castillo Serna?



RUBEN DARIO CASTILLO SERNA
Cel. 315 5778669

PERFIL

Líder Ejecutivo con énfasis en el Liderazgo Nivel 5 aplicado a las diferentes áreas de responsabilidad y dirección de las organizaciones, Utilizando técnicas como el Coaching , la PNL, Arquetipos, Neuromarketing,

Su Campo de acción lo aplica en el sector Real y educativo en areas tales Como Fundraising, Cooperación Internacional por medio del Liderazgo Nivel 5, alistamiento en personas y equipos de alto rendimiento enfocados en Encuentros con propositos, ruedas de negocios, Ferias Internacionales adaptables al mundo cambiante del siglo 21.

Conferencista de Procolombia, Universidades de Colombia (Los Andes, Javeriana, del Valle, Icesi) y Universidades del Exterior (la Guadia College, NY), Coomeva, Cámaras de Comercio del Suroccidente Colombiano y empresas del Sector Real (Cosechas, Studio F, Unilever, Propal, Carvajal, Multipartes, Quala, Adidas, etc.).

Consultor Empresarial con una vasta experiencia que integra las diferentes áreas de las organizaciones para ayudar a mejorar sus procesos, controlarlos y retroalimentarlos.

Email: ceo@globalenterpriseshome.com
Movil: (57) 315.5778669
Cali, Colombia



"Facilitadores en las Tendencias Globales"

www.globalenterprisehome.com

Columnista Invitado de la revista ColombiaSI, Cotelco, La Patria (Manizales)

Presidente de la Firma Global Enterprise con Oficinas en Cali y New York (www.globalenterprisehome.com)

Presidente de la Firma Poder Vital (www.podervital.org) que ayuda a sacar lo mejor de las personas.

Miembro de la Federación Internacional de Coaching con sede en New York (ICF)

Miembro de la Red de Educación Positiva Internacional (Los Ángeles, USA)

Miembro de la Asociación Internacional de Inteligencia Artificial (USA)

Miembro de Diferentes Juntas Directivas de Empresas Colombianas, Americanas y Coreanas.

Email: ceo@globalenterprisehome.com

Movil: (57) 315.5778669

Cali, Colombia