

INTERIM MANAGEMENT

Tú socia estratégica en RRHH

Empresas orientadas:

1. Al cliente interno y externo
2. Al negocio y a los resultados
3. Con un alto desempeño de sus RRHH



01

Coaching / Mentoring

Entreno y desarrollo de habilidades y capacidades.



02

Control de gestión

Conversión de acciones y resultados en KPI's.



03

Consultoría

Análisis integral de la empresa

ENFOQUE INTEGRAL 360°

L.

1. CONTROL DE GESTIÓN Y PROCESOS ÓPTIMOS

SIN KPI'S NO SE PUEDE GESTIONAR NI MEDIR EL RENDIMIENTO

¿Se gestiona la unidad de negocio y todos sus trabajadores a través de kpi's?

Analizo **todos los procesos de trabajo en líneas de negocio y áreas** de la empresa **para conseguir los resultados deseados**



2. PERSONAS AUTODIRIGIDAS

¿Son todos los profesionales hábiles y se enfocan **diariamente** a conseguir sus objetivos?

Desarrollo a directivos y equipos para que estén **centrados en sus objetivos, sean excelentes en su gestión y consigan sus kpi's**

3. SISTEMAS ALINEADOS

¿Utiliza la empresa todos sus sistemas para conseguir los resultados deseados?

Me aseguro que **todos** los sistemas **estén alineados con los objetivos y necesidades de la unidad de negocio**

ENFOQUE INTEGRAL 360°

ALINEAMIENTO ESTRATEGIA-OBJETIVOS-EQUIPOS-ACCIONES-RESULTADOS

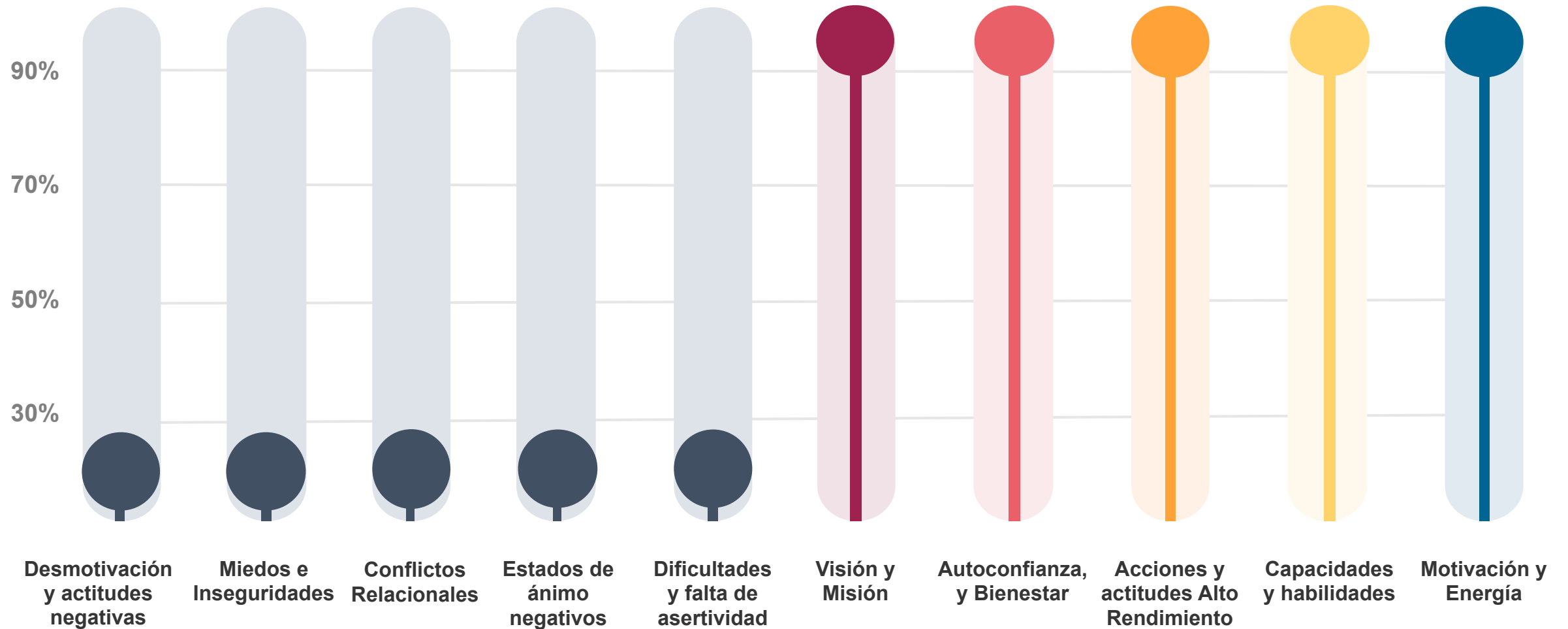
- ✓ **Si todo cuadra, todo funciona** pero si **TODOS** sus sistemas no están alineados ni son coherentes (sist. evaluación, incentivos, comunicación, dirección por objetivos, etc.), el compromiso y la motivación no suceden y tampoco existen los resultados excepcionales. **Mi labor es alinear los sistemas, procesos y el desempeño de sus profesionales con la estrategia y objetivos de las organización** con el fin de potenciar el talento, crear coherencia organizacional y optimizar unidades de negocio.
- ✓ El éxito se construye a través de una buena **coordinación de acciones entre sus diferentes equipos** y una **excelencia en la ejecución de todos los profesionales** que trabajan en ella. Mi labor es hacer que esto suceda acompañando a los equipos para que **funcionen de forma implicada y organizada entre todos**.



UNIDADES DE NEGOCIO ORIENTADAS AL ÉXITO

Trabajo en todo el sistema para minimizar los factores que no ayudan a la consecución de los objetivos

...e implemento todo lo que el sistema necesita para funcionar mejor y alcanzar las metas organizacionales.



ASPECTOS CLAVE:

Evaluación de la situación actual:

- ✓ Identifico las áreas problemáticas en términos de **organización satisfacción y rendimiento**. Uso datos y métricas clave para entender los puntos débiles y fuertes de tus equipos.

Implementación de Soluciones Efectivas:

- ✓ Implemento planes de acción concretos y medibles para mejorar **la satisfacción, la eficiencia operativa y el rendimiento de tu empresa**.

Optimización de Recursos Humanos:

- ✓ **Me enfoco en la gestión y en la retención del talento**, asegurándome de que tienes a las personas correctas en los roles correctos. Desarrollo de planes de carrera, evaluación por competencias, retención y track de vida del empleado.
- ✓ **Identifico necesidades de capacitación y desarrollo, diseñando e implementando programas que mejoren las habilidades y competencias de tus equipos**.

Mejora de la Comunicación y la Cultura Organizacional:

- ✓ **Fomento una cultura de colaboración y comunicación abierta, mejorando la cohesión y el trabajo en equipo**.
- ✓ **Mejoro el clima laboral**, haciendo de tu empresa un lugar donde tus empleados se sientan valorados y motivados.



OBJETIVOS CONSEGUIDOS

- **Efectividad** en la gestión
 - **Equipos alineados**
 - **Incremento** en ventas
- Índices de **satisfacción del cliente** conseguidos



“A finales del segundo día ya estábamos funcionando muy bien como equipo. Hemos conseguido sobretodo orden, planificación y profesionalidad. **Los resultados son increíbles.**”

- L.S

“El programa funciona y me facilita la vida. El programa me ha ayudado en organizarme mejor, a evitar llamadas innecesarias y sobretodo soy más proactiva al avanzarme al cliente.”

-V.J

“El programa me ha ayudado a entender a los clientes, en como puedo gestionar sus emociones y sus expectativas y como expresándome diferente puedo llegar mejor al cliente.”

-M.A

FEEDBACK DE MIS CLIENTES



“¿Qué has hecho que he recuperado mi fuerza y mi vitalidad? Llevaba un año mal y en ¿¡4 sesiones se ha arreglado!?”

-J.F Director Unidad Negocio

“Estoy alucinado, me reuní con mi jefa y el bloqueo había desaparecido. ¡Hacía tiempo que no me sentía tan seguro de mi mismo!”

-J.S Mando Intermedio

“Estoy impresionado. Has conseguido lo que nadie había hecho hasta ahora. Ha cambiado de verdad, se ha transformado.”

-R.N Director General

“iba en piloto automático; ahora veo en qué y cómo debo focalizar mis esfuerzos esta semana para que mi equipo llegue a objetivos”

-X.M Director Comercial

“Por fin mi equipo me sigue, me doy cuenta que entre otras, era falta de método y responsabilidad”

-X.L Director Unidad Negocio

“Cuando vimos a qué compromisos estábamos faltando y cómo trabajarlo entre todos pudimos mejorar el kpi”

-D.M Director Unidad Negocio

“¿Cómo puede ser que se haya desactivado mi ansiedad en 1 sesión?”

-S.D Director General

“¡Después de la sesión me siento fuerte y capaz de todo! ¡Tengo ganas ya de afrontarlo!”

-M.A Ingeniero Telecom



CLIENTES



L.

CONTACTO


L.




+34 637 714 106

laia@laimarti.es

www.laimarti.es

 @laimarticoaching

 Laia Martí (perfil empresa)

Ganduxer 15, Local 7, 08021 Barcelona