

**LAIA
MARTÍ**
CONSULTORA, COACH
Y FORMADORA



**EXPERTA EN
MEJORA DE KPI'S Y
CONSECUCCIÓN DE OBJETIVOS
GESTIÓN DEL CAMBIO
DESARROLLO DE DIRECTIVOS
DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE
EQUIPOS HACIA EL ALTO
RENDIMIENTO**

QUIEN SOY Y QUÉ HAGO

CONSTRUYENDO EL ÉXITO EN LAS ORGANIZACIONES

Consultora, formadora y coach con más de 15 años dedicada al desarrollo personal, profesional y organizacional.

- 1** Acompaño a equipos y líderes en su desarrollo para **mejorar su eficacia, potenciando la organización y optimización del trabajo en equipo. Les ayudo a alcanzar sus objetivos y kpi's, fortaleciendo habilidades de liderazgo, comunicación y gestión** para impulsar un rendimiento alineado con los objetivos de la empresa.
- 2** Mi objetivo es potenciar las capacidades individuales y colectivas, y mejorar la productividad y el bienestar dentro de los equipos de trabajo **construyendo Empresas de Alto Rendimiento.**
- 3** **Mi enfoque integra tanto el rendimiento empresarial como el crecimiento profesional, posicionándome como una opción sólida para aquellas empresas que creen firmemente que el éxito no es casualidad, sino que es un “resultado programado” que se construye a diario.**

ÁREAS DE COLABORACIÓN

FORMACIÓN, COACHING Y MENTORING

Directivos preparados para un **máximo rendimiento** en su rol profesional y en el de sus equipos.

DIRECCIÓN Y CAPACITACIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES/ UNIDADES DE NEGOCIO

Dirección de un área de negocio.
Objetivos y equipos a mi cargo.

IMPLEMENTACIÓN DE PROGRAMAS: AREA DE RRHH Y ORGANIZACIÓN

Soluciones diseñadas para mejorar la productividad y del bienestar en los puestos de trabajo.



FORMACIONES

Objetivo: activar el **talento**, el **rendimiento** y el **bienestar** organizacional.

MEJORA DE KPI'S. EXCELENCIA COMERCIAL Y SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

Excelencia en gestión, efectividad y **rentabilidad** de todos los equipos que pertenecen a una unidad de negocio.

ACOMPAÑAMIENTO EN REUNIONES EJECUTIVAS PARA EQUIPOS

Sin acciones no hay resultados; equipos organizados para implementar **planes de acción eficaces**.

ENFOQUE INTEGRAL 360°

1. CONTROL DE GESTIÓN Y PROCESOS ÓPTIMOS

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

¿Se gestiona la empresa 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 empresa**

EMPRESAS ORIENTADAS AL ÉXITO

SOLUCIONES A MEDIDA DISEÑADAS PARA ACTIVAR EL TALENTO, MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y DEL BIENESTAR EN LOS PUESTOS DE TRABAJO:

- ✓ PROCESO DE ONBOARDING
- ✓ TRACK VIDA DEL EMPLEADO
- ✓ PLANES DE CARRERA
- ✓ PLANES DE FORMACIÓN Y DESARROLLO
- ✓ MANUAL DE COMPETENCIAS Y ACTITUDES
- ✓ VALORACIÓN DE PUESTOS
- ✓ DEFINICIÓN DE KPI'S Y CUADROS DE MANDO
- ✓ CLIMA LABORAL
- ✓ CULTURA DE EMPRESA
- ✓ PROYECTOS DE BIENESTAR
- ✓ DOCUMENTACIÓN KNOW HOW
- ✓ INTERIM MANAGEMENT

La falta de **alineación y compromiso** en los equipos, impacta directamente en la **productividad** y en la **capacidad de adaptación al cambio**. Esta **desconexión entre estrategia y ejecución** limita el crecimiento y **dificulta alcanzar los objetivos organizacionales**.

PROCESOS DE COACHING INDIVIDUALES SOLICITADOS POR DG - TESTIMONIOS

EJEMPLO DE CASOS:

- ✓ “No sabe decir que no, no se posiciona, le dan miedo los conflictos.”
- ✓ “Todo el día está resolviendo problemas por falta de planificación y organización”.
- ✓ “Es muy insegura y no desarrolla a su equipo. Hay conflictos entre ellas.”
- ✓ “El Director Comercial trabaja mucho pero no llega a sus objetivos.”
- ✓ “Tengo una visita a Alemania donde nos jugamos mucho; necesito prepararme.”
- ✓ “Lo llama su ex y se queda KO, necesito que lo ayudes.”
- ✓ “No sabe dirigir, constantemente está resolviendo pollos, así no podemos crecer, sus equipos no lo siguen”.
- ✓ “Tengo una empresa familiar y es un caos, está toda la familia dentro y no hay organización, ni control y muchos trabajadores se escaquean.”



Robert Navarro. Managing Director & CFO – RWE Renewables Iberia

Hemos estado utilizando los servicios de Laia Martí a lo largo de casi dos años. Ha realizado sesiones de coaching a algunas personas de nuestro equipo, y también otras tareas como la definición de un mapa de competencias o sesiones de formación ad-hoc. Nuestro nivel de satisfacción con su trabajo es muy alto, en especial por su capacidad para entender el fondo y la base de los comportamientos y atacar los problemas desde la raíz y no sólo desde sus manifestaciones. Su nivel de preparación, inteligencia y capacidad de trabajo resultan muy útiles para cualquier organización que se plantee optimizar temas como la motivación, las relaciones personales y los comportamientos de las personas.



ANGEL BLANCO PURAS
Gerente en Lagupres

Con Laia hemos encontrado una gran profesional. Excelente trabajo con el equipo directivo de Lagupres. Estamos muy satisfechos de los resultados obtenidos en las sesiones de coaching ejecutivo y en las formaciones en Management y Liderazgo.

Pero con Laia no tocas solo una faceta. Es una experiencia global porque un mismo problema puede venir de diferentes causas. Ella es capaz de localizarlas y tratarlas tanto en grupo como por separado. Una sesión con Laia es como disipar la niebla.

PROGRAMAS INDIVIDUALES DE COACHING: RENDIMIENTO DIRECTIVO

MI MÉTODO: LA NEUROPROGRAMACIÓN APLICADA AL COACHING

Aunque los directivos dominan sus áreas técnicas, **la presión constante, el estrés y la inseguridad del entorno** aumentan la dificultad para tomar decisiones estratégicas y conectar emocionalmente con sus colaboradores.

Además, a menudo enfrentan desafíos como una **mala gestión del tiempo, falta de empatía, miedo a los conflictos, resistencia al cambio y problemas de comunicación**. Estos factores no solo afectan los resultados, sino que también generan frustración en sus equipos lo que resalta la importancia del desarrollo personal y el coaching.

Como Executive Coach acompaño al directivo en sesiones individuales para que conecte con todos sus recursos y consiga su **máximo rendimiento y bienestar personal**. En pocas sesiones el directivo se siente **empoderado, seguro de sí mismo, con perspectiva, estrategia y dirección**. **Con habilidades** para liderar a sus equipos y con capacidades para ejercer mejor sus funciones profesionales.



PROGRAMA DE CAPACITACIÓN: KIT PARA LÍDERES: LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS



Dirección por
Objetivos



Delegación
Efectiva



Competencias
Líder-Coach



DAFO



Evaluación del
Desempeño



Alineamiento
de Equipos



Auto-Gestión y
Liderazgo. Recursos
de Coaching



Sesiones de
supervisión

La principal dificultad de los líderes de equipo es la falta de habilidades en liderazgo y comunicación.

Esto dificulta la motivación, la gestión de conflictos y la alineación con los objetivos estratégicos. Además, la "operatividad excesiva" limita su enfoque en el desarrollo del equipo y la planificación a largo plazo, generando desconexión entre la dirección y la ejecución, lo que afecta el rendimiento y los resultados

PROGRAMAS DE FORMACIÓN Y COACHING PARA EQUIPOS:

PROGRAMAS GRUPALES A MEDIDA PARA CAMBIAR LAS DINÁMICAS MÁS COMUNES DE LOS EQUIPOS

El 99.9% de las empresas enfrentan el mismo desafío en los equipos:

- ✓ Falta de Empatía
- ✓ Déficit de Comunicación
- ✓ Baja Cohesión
- ✓ Colaboración Deficiente
- ✓ Trabajo en Equipo Insuficiente
- ✓ Incomprensión de Objetivos
- ✓ Falta de liderazgo
- ✓ Evasión de Responsabilidad
- ✓ Falta de gestión de las emociones y estados de ánimo



SALVADOR MARTINEZ
Manager Grupo Eulen

Laia ha colaborado con mi Organización en la realización de varios proyectos para impulsar el liderazgo, la comunicación y el trabajo en equipo. En mi opinión es una profesional íntegra, muy bien formada, buena comunicadora y con muchos recursos al servicio de los objetivos que se persigan en cada momento.

Su aportación ha sido muy valiosa y espero contar con ella en el futuro.

ACOMPañAMIENTO EN REUNIONES EJECUTIVAS PARA EQUIPOS

SIN ACCIONES NO HAY RESULTADOS

La mayoría de las veces, el problema no está en la falta de reuniones o en la falta de ideas, sino en la falta de ejecución de las acciones acordadas. **Se logran acuerdos pero estos no se traducen en acciones concretas en los equipos de trabajo.** Mi función es asegurar en las reuniones, que todo lo acordado se lleve a cabo.



Establecimiento de Estrategias, Planes de Acción y Seguimiento



Resolución de Problemas de Ejecución y Coordinación



Cultivo de una Cultura de Equipo Sólida y transformación de las dinámicas del equipo

MEJORA DE RESULTADOS Y DE KPI'S

EXELENIA COMERCIAL Y SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

PROGRAMAS PARA VENTAS, ATENCIÓN AL CLIENTE Y DEPARTAMENTOS IMPLICADOS DONDE ES CLAVE LA EFECTIVIDAD DE ESTOS EQUIPOS PARA LA SUPERVIVENCIA DEL NEGOCIO

Cuando los integrantes de los equipos de una unidad de negocio, **les falta visión estratégica y capacidad para hacer “bien” lo que es necesario en cada momento, perdemos efectividad y rentabilidad.**

Servicios diseñados a medida para acompañar a las empresas a **optimizar sus procesos comerciales, mejorar la experiencia del cliente y maximizar los resultados de ventas.**

Capacitación de Estructuras de Ventas (equipos comerciales y líderes): desarrollo de habilidades clave en ventas, liderazgo, trabajo en equipo y **gestión diaria del negocio en los puestos de trabajo.**



EVALUACIÓN Y DIAGNÓSTICO – ESTRATEGIAS -
FORMACIÓN- CAPACITACIÓN IN SITU – ALINEAMIENTO DE
DEPARTAMENTOS - HERRAMIENTAS – COMUNICACIÓN -
COHESIÓN – LIDERAZGO - GESTIÓN DEL DESEMPEÑO-
MEJORA DE KPI'S - INTERIM MANAGEMENT

EXELENIA COMERCIAL Y SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

CASOS

**¡Objetivos de Marca Conseguídos!
Nº1 en Satisfacción del Cliente
2016**



Audi España quería convertirse en el nº1 en satisfacción del cliente en su paso por el taller.

Este desafío era significativo, dado el alto nivel de exigencia de sus clientes, quienes esperaban que su experiencia de servicio estuviera a la altura de sus expectativas en sectores Premium. Para abordar este reto, desarrollamos e implementamos el Programa Audi Prestige Service en toda la red de talleres en España con el objetivo de transformar la experiencia del cliente desde el primer contacto hasta la llamada final de satisfacción, garantizando un servicio excepcional en cada interacción.

Capacitación y mejora de los kpi's de una unidad de negocio en 5 días



Este grupo se propuso un ambicioso objetivo: una orientación 100% hacia el cliente y subir el ticket medio.

Este desafío requería mejorar los procesos y resolver problemas críticos como: **Atención y Trato Recibido, Concentración de Clientes en Horas Punta, Impuntualidad, Exceso de Llamadas, Coordinación Entre Taller y Asesores, Falta de Tiempo y Clientes Insatisfechos.**

Antes del programa los equipos de asesores necesitaban a diario 1 hora extra. Después del programa les sobra 1 hora al día.

Capacitación de gestores comerciales en 7 días



Este grupo necesitaba crear un equipo sólido y que todos tuvieran las mismas capacidades y habilidades.

Un comercial destacaba por su capacidad de trabajo diario y por sus cualidades en **planificación, organización, prospección y gestión diaria de los clientes.** Era estratégico traspasar este conocimiento al resto del equipo.

DIRECCIÓN Y CAPACITACIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES / UNIDADES DE NEGOCIO

INTERIM MANAGEMENT

SITUACIONES MÁS COMUNES:

Cuando hay una baja laboral o, cuando una unidad de negocio tiene dificultades por llegar a sus objetivos, mi misión es cubrir el puesto o acompañar a la empresa a asegurar su continuidad y crecimiento durante estos periodos de transición o crisis.

CASO INTERIM MANAGEMENT UNIDAD DE NEGOCIO OPEL



ESTRATEGIA DE VENTAS
GESTIÓN DE EQUIPOS
MENTORING JEFE VENTAS
CAPACITACIÓN
ONBOARDING
DESARROLLO DEL TALENTO
EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO
EXCELENCIA COMERCIAL
EXPERIENCIA DE CLIENTE
GESTIÓN DEL CLIMA LABORAL
OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS
CULTURA ORGANIZACIONAL
SISTEMAS DE INCENTIVOS

ESTRATEGIAS COMERCIALES, RRHH Y ORGANIZACIONALES

En momentos de crisis conseguimos aumentar el ratio de cierre de ventas del 22% al 40%, avanzar el 80% de los cierres en 2ª visita y pasar de una penetración de mercado de -1 punto por debajo de la media nacional a +1.5%

A través de programas de mentoring y capacitación del jefe de ventas y programas de capacitación para los equipos en excelencia comercial y satisfacción del cliente, cambiamos las formas de trabajo del equipo, implementamos nuevos sistemas y cambiamos la cultura organizacional.

Partíamos de un equipo de ventas desanimado, tiendas sin llegar a objetivos y mal clima laboral. Conseguimos superar los objetivos, crear un equipo proactivo, 100% enfocado a resultados, organizado y satisfecho.

SOBRE MI

Consultora, formadora y coach con más de 15 años dedicada al desarrollo personal, profesional y organizacional.

Me considero una profesional comprometida con el bienestar y el éxito, tanto de las personas como de las organizaciones. Mi pasión por el liderazgo, el management y el rendimiento, **me impulsa a crear entornos de trabajo positivos y de alto desempeño.**

Desde el año 2000, tras licenciarme en **Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pompeu Fabra**, he dedicado mi carrera al **control de gestión, al desarrollo del talento y a la mejora del rendimiento.** Me gustan los retos, trabajar con personas y estoy muy orientada a resultados. Audito sistemas y procesos de trabajo, formo y desarrollo habilidades e implemento programas para **mejorar los ratios de rendimiento de la organización asegurándome que todos los departamentos están alineados con los objetivos, KPIs y necesidades de la empresa. Tengo una experiencia de +20 años trabajando para grandes empresas, PYMES y consultoras y +10 años acompañando a empresas** implementando soluciones para optimizar sus negocios en la gestión de sus recursos humanos.

Estoy **certificada en Coaching Ejecutivo y Habilidades directivas** a través del **“Accredited Coach Training Program” (ACTP) avalado por la “International Coach Federation” (ICF) en Escuela Europea de Coaching.** Cuento con el Practitioner en **Programación Neurolingüística** con DBM. Formada en **Coaching Sistémico Familiar y Organizacional** por la Escuela Bert Hellinger i Meta, así como en **neuroprogramación** con el Dr. Joe Dispenza, Alicia Hidalgo i la Dra. Koncha Pinós. Cuento con certificaciones en **Coaching Operativo, Coaching de Equipos y en técnicas para el cambio organizacional.** Certificada en **Mindfulness Based Stress Reduction** y también estoy formada con **María Colodrón, psicóloga y psicoterapeuta transpersonal-sistémica** y, con **Mercedes Jiménez, coach PCC** con quien colaboro desde hace más de 10 años impartiendo programas de formación y coaching orientados al **Desarrollo Integral de Líderes** y al **Desarrollo Personal y Profesional.**

Júlia

ferrovial

accenture

SEA
PEOPLE

Tarracomòbil

BERTRAN

THE
COLOMER
GROUP

GRUPO
EULEN

GRUP
Jou nou



BANCO
mediolanum



Hermitage Mountain Lodge

sevip
seguridad y responsabilidad

FAMILIA
TORRES
Desde 1870

nexe
the way of change

La★Salle



FERRERO
ROCHER

sodexo

CEPTA
CONFEDERACIÓ EMPRESARIAL
DE LA PROVÍNCIA DE TARRAGONA

Reusmòbil



ADKNO MA
Health Research

Vilamòbil

Barcelona
Activa

IVECO

Ajuntament
de Salou

RWE

LAGUPRES

bastan
TECNOLOGÍAS

CLÍNICA
ESCODA
MEDICINA ESTÉTICA
Y REGENERATIVA

Baker
McKenzie.

GRATGE MONTSERRAT
55 anys
1957 - 2012

TORRES
IMPORTS
SINCE 1978

NOVELL
L'ESPRESSO

pimec
Micro, petita i mitjana
empresa de Catalunya


AP


CONTACTO

+34 637 714 106

laia@laimarti.es

www.laimarti.es

 @laimarticoaching

 Laia Martí (perfil empresa)

L.