



SaltUp

IMPULSANDO LA EJECUCIÓN

PARA UN SALTO EN TUS RESULTADOS

Propuesta de Valor

Colaboramos contigo para lograr procesos excelentes y capacidades críticas en tu organización para alcanzar una **ejecución excelente** de la estrategia de manera **sostenida**

www.saltup.cl



NUESTROS SERVICIOS



CONSULTORÍA

A QUIÉN

Organización o Áreas, Departamentos, Procesos

PARA QUÉ

Lograr objetivos/resultados
Administrar la ejecución
Manejar el cambio
Diseño y rediseño de procesos
Innovación, diseño y mejora de procesos

CÓMO

Sesiones virtuales/presenciales
Diagnósticos de problemas /oportunidades
Propuestas de soluciones
Informes /reportes
Por proyectos/plazos/resultados



MENTORÍA

Líderes en organizaciones
Persona o grupos pequeños

Desarrollar nuevos planes, proyectos o iniciativas
Cerrar Gaps de desempeño
Resolver problemas
Potenciar el liderazgo

Ayudar en diseño, ejecución y evaluación de planes o proyectos
Acompañamiento periódico de iniciativas
Desde 6 sesiones



COACHING

Líderes en organizaciones
Persona individual

Lograr objetivos/resultados organizacionales
Mejorar competencias, habilidades y desempeño
Potenciar el liderazgo

Alineando los objetivos organizacionales con las capacidades individuales
Sesiones de 1 hr c/u aprox. Cantidad a definir



FACILITACIÓN

Grupos/equipos en general

Ejemplos de sesiones:
Planificación estratégica
Resolución de problemas
Revisión de la ejecución
Diseño de Planes
Gestión del compromiso

Sesiones dentro o fuera de la empresa, virtuales o presenciales.
Metodologías ágiles
Diseño + Ejecución + Documentación
Una o conjunto de sesiones



FORMACIÓN/TALLERES

Grupos/equipos en general

Cerrar brechas de capacidad
Lograr objetivos/resultados
Mejorar el pensamiento y comportamiento
Mejorar clima laboral

Formación o Talleres dentro o fuera de la empresa, virtuales o presenciales
Fundamentos + práctica experiencial + herramientas



FERNANDO RAMOS

- Ingeniero Comercial, Magister en Administración de Empresas
- Diplomado en Innovación y en Retail
- Coach Ejecutivo Certificado. Universidad Católica de Chile
- Facilitador certificado de sesiones de alto impacto.
- Formador/entrenador en gestión y liderazgo.
- 20 años experiencia nacional e internacional en ejecución y estrategia.

fernando@saltup.cl



SEBASTIÁN ONETO

- Administrador de Empresas
- Diplomado en Retail, Análisis Financiero y Operaciones.
- Certificación Lean Six Sigma
- Experto en excelencia operacional, productividad, eficiencia operativa.
- Formador en liderazgo y gestión de proyectos
- 25 años experiencia corporativa en ejecución y estrategia.

sebastian@saltup.cl



CONSULTORÍA



BASADO EN



TRABAJO COLABORATIVO

Trabajo conjunto desde el inicio para comprender la situación actual de forma más acertada y crear capacidades en la organización.



ENFOQUE EN IMPLEMENTACIÓN

Desarrollamos soluciones que son posibles de ejecutar con los recursos actuales o latentes. Hacemos estas soluciones sostenibles.



ORIENTADO A RESULTADOS

Todos los esfuerzos se realizan para generar resultados en vez de solo hacer cosas (reportes, diagnósticos, construir soluciones)

AYUDAMOS A IMPULSAR LA EJECUCIÓN: Ejemplos de servicios.

PROCESO ESTRATÉGICO

EVALUAR Y AJUSTAR LA ESTRATEGIA

- Facilitar la evaluación de la estrategia empresarial
- Realizar ajustes estratégicos necesarios para una ejecución excelente
- Integrar la estrategia con la ejecución
- Diseñar y alinear métricas

DISEÑO Y REDISEÑO DE PROCESOS

- Elaborar el Mapa de Procesos Empresa
- Evaluar madurez de los procesos
- Rediseñar procesos actuales

PROCESOS OPERATIVOS

DIAGNOSTICAR Y DESARROLLAR SOLUCIONES

- Diseñar planes/proyectos para solucionar brechas de desempeño
- Diseñar e implementar Excelencia Operacional y Mejora Continua

ADMINISTRAR LA EJECUCIÓN

- Diseñar el sistema para administrar la ejecución
- Definir estándares y cómo medirlos.
- Elaborar diseños para las sesiones/reuniones integradas dentro del sistema
- Alinear el equipo y día a día con la estrategia

PROCESOS DE PERSONAS

CAMBIO

- Crear estructura para el cambio (equipos, metodologías) y diseñar el Proceso.
- Implementar la cultura para el cambio
- Elaborar Plan de Compromiso
- Desarrollar Plan de Comunicación
- Crear capacidades para lograr el cambio

LIDERAZGO

- Establecer el modelo de liderazgo
- Definir comportamientos de liderazgo
- Alinear liderazgo con el desempeño
- Diseñar e implementar un liderazgo para la ejecución
- Crear capacidad y compromiso en líderes

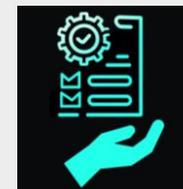
ENTREGABLES



RESULTADOS



SOLUCIONES EFECTIVAS



EJECUCIÓN MEJORADA



PROCESOS INTEGRADOS



EQUIPOS CAPACES

MENTORÍA



BASADO EN



KPI

OBJETIVOS ORGANIZACIONALES

Mejorar las métricas más importantes que tienen brechas de desempeño a través de los líderes claves que son responsables de ellas.



ENFOQUE EN FORTALEZAS

Utilizar las capacidades personales y los recursos organizacionales subutilizados para lograr más con lo disponible y llevarlos al siguiente nivel de efectividad.



IMPULSAR EL DESEMPEÑO

Las personas elevan su capacidad a través del logro de mejoras organizacionales relevantes, usando técnicas y herramientas probadas para alcanzar un alto desempeño.

LOGRAR OBJETIVOS ORGANIZACIONALES A TRAVÉS DEL DESARROLLO DE LAS PERSONAS

Establecer objetivos

- Identificar brecha de desempeño organizacional a mejorar o iniciativa/proyecto a realizar
- Comprender las competencias y habilidades de la persona y el GAP con los requerimientos de los objetivos

Definir Plan de Ejecución

- Elaborar Plan de Trabajo para mejorar competencias y habilidades
- Desarrollar el Plan para lograr el objetivo organizacional
- Aprobar los Planes.

Ejecutar Plan

- Entregar técnicas y herramientas para ejecutar los planes
- Fortalecer las capacidades de la persona
- Mejorar la aplicación de las técnicas y herramientas en uso
- Ajustar planes para mantener el foco en los resultados

Evaluar y Sostener

- Evaluar avances en las capacidades
- Evaluar resultados/avances de los planes
- Determinar elementos de sostenibilidad
- Compartir informe de mentoría y resultados

ENTREGABLES



NUEVO NIVEL DE COMPETENCIAS



PLANES EJECUTADOS



RESULTADOS

75% de los ejecutivos atribuye su éxito a sus mentores
90% de los empleados con un mentor profesional están felices en el trabajo.

Harvard Business Review

COACHING EJECUTIVO



BASADO EN



ENFOQUE ORGANIZACIONAL

Elevar el nivel de habilidades, competencias y/o superar barreras de la persona para lograr objetivos organizacionales.



ORIENTADO AL POTENCIAL

Facilitar a la persona descubrir, fortalecer o recuperar capacidades para aprovechar oportunidades y superar desafíos.



RESPONSABILIDAD PERSONAL

Aumentar la conciencia y responsabilización personal de la persona con los resultados y con su aprendizaje y autodesarrollo.

ELEVAR EL RENDIMIENTO PERSONAL PARA LOGRAR OBJETIVOS ORGANIZACIONALES

Establecer objetivos

- Entender objetivo organizacional
- Definir objetivos a lograr por el Coachee

Comprender situación actual

- Diagnosticar contexto
- Entender/evaluar nivel de desempeño actual

Desarrollar Plan

- Explorar alternativas
- Identificar riesgos y obstáculos
- Decidir alternativas
- Elaborar planes

Ejecutar y Evaluar

- Ejecutar planes
- Evaluar avances
- Medir resultados
- Informe de progreso

¿POR QUÉ TRABAJAR CON SALT UP?



40 años de experiencia liderando equipos en estrategia y ejecución



Habilidades de pensamiento crítico, flexibilidad y empatía



Amplia formación en gestión de negocios



Experiencia en manejo del cambio y transformación



Experiencia en diferentes niveles de liderazgo organizacional



+ 7 años realizando coaching al interior de organizaciones

Los líderes que participaron en procesos de coaching *experimentaron un aumento promedio del 22% en su rendimiento.* (Harvard Business Review)

El coaching ejecutivo puede mejorar el compromiso y la motivación de los empleados, lo que se traduce en *un aumento de la productividad y de la retención del talento.* (Oxford University)

ENTREGABLES



MEJORA EN EL DESEMPEÑO



PLANES EJECUTADOS



RESULTADOS

FORMACIÓN



BASADO EN



NECESIDADES ORGANIZACIONALES

Entrenar en necesidades reales para cerrar gaps de desempeño a través de formaciones adaptadas.



ENFOQUE INTEGRAL

Llegar a la cabeza, corazón y manos de la gente. Entregar un sólido soporte teórico, creando contexto y conexión emocional mientras se experimenta el aprendizaje.



APLICACIÓN INMEDIATA

Las personas comienzan a utilizar el entrenamiento y las herramientas de inmediato.

ENTRENAMIENTO ADAPTADO A LAS NECESIDADES DE DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL

Identificar Necesidades

- Entender brechas de desempeño organizacional
- Comprender el nivel actual de la gente

Adaptar Contenidos

- Integrado a elementos organizacionales
- Entregar herramientas para cerrar Gaps

Ejecutar Entrenamientos

- Diseño ajustado para la eficacia de la formación
- Esencialmente práctico y dinámico.

Acompañar y Evaluar

- Proporcionar pautas de acompañamiento
- Ayudar a cerrar brechas de aplicación
- Medir resultados

ALGUNAS DE NUESTRAS FORMACIONES

- Trabajo en equipo
- Comunicación
- Liderazgo
- Feedback
- Herramientas ágiles
- Reuniones efectivas
- Toma de decisiones
- Manejo del cambio
- Mejora de procesos
- Excelencia operacional
- Gestión de proyectos
- Diagnóstico y desarrollo de soluciones

RAZONES QUE NOS AVALAN



AMPLIA FORMACIÓN ACADÉMICA



HABILIDADES COMUNICACIONALES



CONTENIDOS INTERCONECTADOS

ENTREGABLES



HERRAMIENTAS EFECTIVAS



EQUIPOS MÁS CAPACES



MEJORES RESULTADOS

FACILITACIÓN DE TALLERES



BASADO EN



CONOCIMIENTO COLECTIVO

Generar los resultados esperados en el menor tiempo posible y menos número de sesiones. Fuerte énfasis en el diseño de las sesiones.



ENFOQUE ÁGIL

Convocar a las personas correctas, con habilidades y conocimientos complementarios y responsabilidad en diseño y ejecución. Lograr el mejor pensamiento y comportamiento.



GENERACIÓN DE COMPROMISO

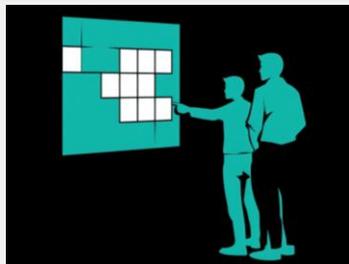
Las personas comienzan a utilizar el entrenamiento y las herramientas de inmediato.

DESARROLLAR PLANES/SOLUCIONES AL TIEMPO QUE AUMENTA EL APRENDIZAJE Y COMPROMISO



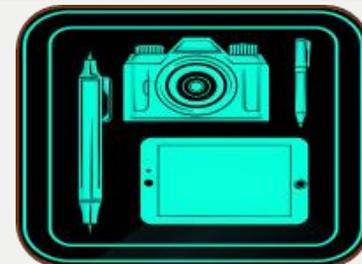
DISEÑO

Definir el objetivo y generar el mejor diseño para lograrlo. Entenderla como un proceso en sí mismo.



EJECUCIÓN

Lograr participación y compromiso de todos con el diseño y los planes de ejecución.



DOCUMENTACIÓN

El diseño, desarrollo y resultados se documentan para mantener compromiso y rendir cuentas.

ALGUNOS EJEMPLOS DE TALLERES / SESIONES

- Revisar la estrategia
- Diseñar procesos
- Evaluar modelo de negocio
- Elaborar plan de trabajo
- Evaluar proyectos
- Tomar decisiones
- Resolver problemas
- Desarrollar soluciones
- Evaluar el desempeño
- Eficientar gastos
- Definir presupuesto
- Fortalecer trabajo en equipo

RAZONES QUE NOS AVALAN



CERTIFICADOS EN METODOLOGÍAS DE FACILITACIÓN

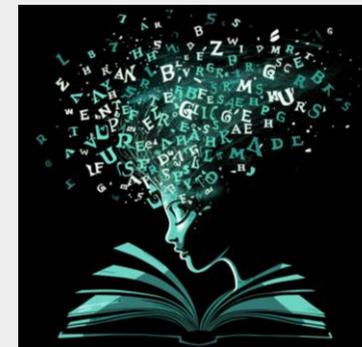


FORMACIÓN EN GESTIÓN Y LIDERAZGO



EXPERIENCIA EN LA ADMINISTRACIÓN DEL CAMBIO

ENTREGABLES



MEJOR APRENDIZAJE



MAYOR COMPROMISO



SESIONES DOCUMENTADAS

PRESTACIÓN DE SERVICIOS POR MODALIDAD



SaltUp

SERVICIOS



CONSULTORÍA



MENTORÍA



COACHING



FACILITACIÓN



FORMACIÓN/TALLERES

MODALIDAD PROYECTOS

SERVICIOS

TODOS



DURACIÓN

A CONVENIR

COSTO

SEGÚN PROPUESTA ACORDADA

MODALIDAD PLAN

3 MESES

6 MESES

9 MESES

12 MESES

CANTIDAD HORAS

45

90

135

180

DESCUENTO

10%

15%

20%

ADICIONAL AL PLAN

2 HORAS FORMACIÓN

4 HORAS FORMACIÓN

12 HORAS FORMACIÓN

EJEMPLO DE UN PLAN DE 15 HRS MENSUALES POR 12 MESES

SERVICIO	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
COACHING	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
MENTORING	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
CONSULTORÍA	7	7	7	3	7	7	3	7	7	3	7	7
FACILITACIÓN				4			4			4		
FORMACIÓN			2			2			1		4	

- Las horas de formación en color azul son las que incluye sin costo adicional el plan de 12 meses.
- Redistribución de horas puede ser en cualquier mes para el mes siguiente, en acuerdo con el cliente.

CONDICIONES GENERALES

- Cantidad de horas mensuales a acordar a partir de un mínimo de 10.
- Horas adicionales tienen el costo con descuento según plan contratado.
- La distribución del plan entre los diferentes servicios se acuerda al inicio y las modificaciones se acuerdan con el cliente.
- Cliente elige el contenido de cada entrenamiento. La formación podrá ser presencial sólo en el plan anual. Dependerá de disponibilidad de consultores y no incluye costos de desplazamiento/estadia/materiales. Se puede reemplazar por virtual. Presencial 25 personas máximo por grupo, virtual a acordar.
- Modo de pago según plan.



En una empresa de retail de diez mil personas aproximadamente y 70 sucursales, uno de nuestros socios implementó un modelo y proceso de liderazgo basado en el Líder Coach para cerca de 1000 líderes con el objetivo de lograr una ejecución excelente. Este sólido proceso transformó por completo la manera en cómo los líderes guiaban y facilitaban el desarrollo de su gente para lograr los objetivos estratégicos. En esta misma empresa lideró el diseño de una completa metodología para medir oportunamente la excelencia de la ejecución de los procesos y enlazar estas mediciones con el sistema para Administrar la Ejecución, todo lo cual significó una mejora considerable en la manera de pensar y resolver problemas de diseño o ejecución, así como capturar oportunidades para mejorar la estrategia.

En una empresa de distribución, con una cartera de 300 clientes aproximadamente, se lograron identificar todos los procesos claves para mejorar la satisfacción de los clientes y la rentabilidad del negocio. A través de la confección del mapa de procesos completo, se identificaron las principales actividades de valor agregado, aplicando un poderoso modelo de diagnóstico, se identificaron las causas de problemas y luego se elaboraron diseños excelentes para ejecutar. Involucrando a la gente se pusieron en marcha de inmediato los cambios con retornos al instante en las entregas más completas y a tiempo con el consiguiente aumento de ventas y mejora de rentabilidad.



En una reconocida empresa productora regional chilena, en tan solo una sesión de 3 horas, citando a las personas adecuadas y utilizando la poderosa metodología Hélix Plan, se logró el diseño excelente de la actividad corazón del negocio, de la cual dependían muchas otras actividades y en especial la satisfacción del cliente y generación de resultados de ventas, pérdidas de inventario, cobranza, entre otras. Es diseño posteriormente se compartió en un taller de formación con todo el equipo de ventas para perfeccionarlo y en especial lograr su compromiso con la ejecución excelente del diseño.

**Pablo Muñoz**

Profesional con alta capacidad analítica y de gestión en procesos claves para la organización. Con un estilo de Liderazgo participativo logra el compromiso e integración de los equipos. Ha participado activamente en el diseño e implementación de estrategias con alto foco en el logro de las metas definidas.

Más de 20 años de experiencia en las industrias de consumo masivo, materiales de construcción, retail y tiendas especialistas en las áreas Comercial, Operaciones y Control Interno. Se ha desempeñado en posiciones de liderazgo en nivel ejecutivo con responsabilidades sobre los Ingresos, Margen y Gasto.

Expertise

Liderazgo equipos multidisciplinarios, llevar adelante de manera exitosa procesos de ejecución y control de actividades críticas y sensibles para la organización tales como: control interno, procesos de seguridad industrial, seguridad física y tecnológica. Así mismo implementar Normativas ISO, Negociaciones Comerciales, Elaboración de presupuestos, Gestión de pérdidas, Productividad y Eficiencia

**Rodrigo Balbontín**

Capacidad analítica y profundo conocimiento de los procesos comerciales le permiten generar estrategias y definir de planes de trabajo para el cumplimiento de los objetivos de las áreas de negocios, alineados con las capacidades de la organización.

16 años de experiencia en la industria del Retail y del Consumo Masivo, además de empresas Pyme líderes en su rubro, con foco en la gestión comercial de productos, con experiencia en la administración de categorías de productos de gran consumo y perecibles, en desarrollo y control de productos de marcas propias, marcas exclusivas y en importaciones.

Expertise

Negociación con clientes y proveedores, definición e implementación de la estrategia comercial, Liderazgo de equipos.

**David Garrido**

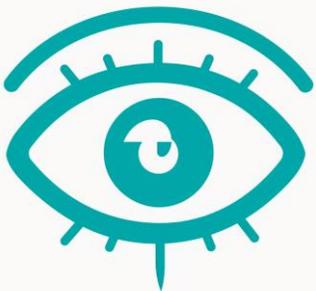
Profesional orientado a resultados con alta capacidad analítica y mirada integral del negocio. Posee capacidad para identificar oportunidades de mejora de procesos y capitalizarlas a través de la implementación de proyectos e iniciativas.

7 años de experiencia en distintas posiciones en la industria del Retail dentro de las áreas de Operaciones, Recursos Humanos y Finanzas. Ha liderado equipos de Productividad en las áreas de Operaciones y Recursos Humanos, responsable de la cuenta Remuneraciones, diseño e implementación de estructura organizacional y productividad general del área Operaciones.

Expertise

Elaboración y control de presupuestos, Análisis financiero, Negociación con cliente interno, Productividad y Planificación Operativa.

Nuestros Principios Rectores



VISIÓN

Ser reconocidos por nuestros clientes, colaboradores y comunidad por la manera de hacer empresa y como impulsamos el desempeño organizacional que beneficia a la sociedad en su conjunto.



MISIÓN

Ayudamos a las empresas que buscan la excelencia a mejorar sus resultados por medio de la gestión por procesos, la Innovación, la transformación de sus líderes y el desarrollo de su gente.



VALORES

Responsabilidad en nuestras relaciones con clientes, colaboradores y comunidad. Cumplimos nuestros compromisos y nos hacemos cargo de los resultados de nuestras acciones.

Integridad en todo lo que hacemos y la manera auténtica en que nos comportamos.

Excelencia en nuestros entregables y resultados de trabajo.

Pasión al dedicarnos con fuerte compromiso y entusiasmo en los objetivos de nuestros clientes.



SaltUp

IMPULSANDO LA EJECUCIÓN
PARA UN SALTO EN TUS RESULTADOS

Propuesta de Valor

Colaboramos contigo para lograr procesos excelentes y capacidades críticas en tu organización para alcanzar una **ejecución excelente** de la estrategia de manera **sostenida**

www.saltup.cl

