

0.0

Comentarios (0)

Adolfo Reborio Fernández

Murcia, España
Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

El "ARTE" de dirigir... con éxito, Equipo de Alto Rendimiento, Plan de Marketing 2020, Pasar a cargo directivo, Imagen actual de empresa, Dirección actual de RRHH, Control de gestión comercial, La "TÁCTICA" en gestión de ventas.

Descripción del perfil

Dentro de las áreas de Marketing - Ventas - Recursos Humanos, he desarrollado y protagonizado, tanto a nivel de ejecución como de dirección, infinidad de proyectos de Organización y Gestión, para más de 200 PYMES y grandes empresas. 20 años como consultor independiente (Enfoque Empresarial y GEXTO), y otros 20 como consultor y director del área de consultoría empresarial (Inforges, s.a.). A nivel nacional y europeo, entre Madrid, Valencia y Murcia. Ediciones TEBAR editó mi primer libro: "Manual práctico de Gestión Empresarial". (2015) Colaboro con las escuelas de negocio: ESIC, Fundesem, Esuma, EEN, Ucam, Tekams, ... Cámaras de Comercio, Agrupaciones empresariales, Federaciones, ... He trabajado intensamente en la prepración de gerentes y directivos para su posicionamiento profesional en ese ámbito de responsabilidad y, en los dos últimos años, en la promoción de personal de plantilla a cargos directivos. Me fuí especializando, proyecto a proyecto, en las dos áreas: Comercial y Recursos Humanos, dentro del concepto EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO.

Conferencias, Cursos o Talleres

Promoción de personal de plantilla a puestos directivos

Flexible

Hay empresas que optan por seleccionar a sus directivos, (jefes de taller, encargados, jefe de venta, supervisores, ...e incluso Gerente), entre las filas de su personal más experimentado y de mayor confianza, dados los riesgos de la contratación externa. Y quién no se atreve es por FALTA DE MÉTODO. Para mi sido una práctica habitual en los proyectos de organización que he llevado a cabo, lo que me ha permitido ir desarrollando un

método que ahora ofrezco a los empresarios con esa inquietud.

Equipo de Alto Rendimiento (comercial, técnico, empresarial, ...)

Flexible

Partiendo de la metodología workout de GE, fui desarrollando e implantando en ganizaciones de ámbito nacional (Cespa, Agbar, Inusa, Cajamurcia, Grupo Fuertes, Hero, ...) mi propio método, ya adaptado a la idiosincrasia del ámbito empresarial de nuestro país. Método que he implantado prácticamente en todos los proyectos de organización empresarial que podido protagonizar. El último en Andamur (2017). Quién mejor sabe que puntos débiles tiene la empresa, es quién los vive: "el trabajador de a pié", pero como no es quién para decir nada, se calla. Salvo que un método le ayude y motive a hacer partícipe su visión, e incluso le lleve a aportar soluciones. La

empresa que pone en marcha los equipos de mejora, REDUCE COSTES y MEJORA SU PRODUCTIVIDAD... sin paliativos. (Está demostrado)

Planificación Estratégica

Flexible

De la "gestión del tiempo", llevamos hablando más de 30 años, con su agenda física o digital incluida. Pero entramos en una época en la que (en España en particular) empresarios y directivos tienen que ir entrando en una nueva reflexión: "Mejorar el rendimiento, con mayor agilidad y menos esfuerzo"... para todos los involiucrados en el proyecto. Tiempo, objetivos, planificación. Tres conceptos íntimamente ligados, versus improvisación, prisas,

tensiones, ...

Experiencias

Titular

Enfoque Empresarial / GEXTO

2004 - Actual

Director de consultoría / Consultor senior Marketing y RRHH

Inforges, s.a.

1984 - 2004

Libros

MANUAL PRÁCTICO DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Tebar Edic. Un recorrido por todas las áreas y departamentos de la empresa, con un sistema de evaluación (Excel) de cuantos parámetros hay que tener en cuenta, controlar y evaluar sistemáticamente.

Artículos

¿Selección de personal o promoción interna?

El mercado laboral, puede que precisamente por su dimensión actual, ofrece innumerables historiales y vacantes para cualquier puesto, en "óptimas" condiciones, pero el índice de fracaso es muy acusado. Seleccionar a una persona conlleva esperanza y riesgo, -cuanto más alto sea el rango de responsabilidad, mayor es el riesgo-. Si el candidato no responde a las expectativas, la empresa ha perdido un tiempo muy valioso (de uno a 3 meses), y

no poco dinero en salario, costes, ... Plantearse la promoción interna es una alternativa muy válida,si se hace con MÉTODO.

https://www.linkedin.com/pulse/selecci%25C3%25B3n-o-promoci%25C3%25B3n-adolfo-reborio/?trackingId=VaHi6P8i%2B4U55MfDRxr11Q%3D%3D

"Notitis", "titulitis" y "mastertiti" ¡OJO!

Trato de desvelar una realidad que está haciendo mella en la Sociedad a todos los niveles: Hacer valer la certificación de estudios, por encima de los valores auténticos de la persona. Propios y adquiridos, al margen de lo que en verdad tiene valor y autenticidad. Y resulta difícil descubrir que es lo que "esconde" quien presenta como aval sus notas, sin mayores premisas.

https://www.linkedin.com/pulse/enfermedades-ya-tan-arraigadas-como-la-notitis-y-se-siguen-reborio/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/adolfo-reborio