

BE DO

DO



**WE
ARE A
GLOBAL
BOUTIQUE:**

289

OFFICES

15,000

PEOPLE

EN COLOMBIA



7 agencias

800 empleados



COMPORTAMIENTO



CULTURA



MEDICIONES

EL MINDSET, TEORÍA CREADA POR CAROL DWECK

La vida es camino constante y solo aquellos que tengan la capacidad de reinventarse y ser flexibles profesional y emocionalmente podrán salir adelante.

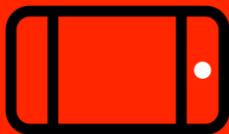
El mindset es una teoría creada por Carol Dweck, profesora de psicología en la universidad de Stanford, quien determinó que los seres humanos podían tener dos tipos de mentalidades o “mindsets” : “fixed” (fija) o growth (abierto o de crecimiento)

Se basa en la forma que tienen las personas de enfrentarse a un reto, así lo señala en su libro “Mindset: La nueva psicología del éxito”





COMPORTAMIENTOS



CAMBIOS



INCERTIDUMBRE



TRADUCCIÓN COMPRENSIÓN

REALIDAD

01

TECNOLOGÍA

02

ECONOMÍA

03

CLIENTES

04

DIGITAL

05

NEGOCIO

06

ANALÍTICA

07

AI

The image is a composite graphic. On the left, there is a solid red triangle pointing towards the center. In the middle, a white triangle points towards the right, containing the text 'CHRO'. On the right, a black and white photograph of a deep fjord is visible, with steep, forested mountains on either side and a body of water at the bottom. The sky is filled with clouds.

CHRO



EL ROL

Identificar y medir los comportamientos que necesitamos en el nuevo entorno para exponenciarlos o para transformarlos en los nuevos skills de las organizaciones.

¿ESTAMOS EN EL CAMINO
CORRECTO DE ESTE
DESAFIO?





TALENTO
COMPETITIVO EN
EL MERCADO



IDENTIFICAR Y CONOCER

Stakeholders



EL CAMINO DEL TALENTO



Conocimiento del negocio y las claves del talento para ser competitivos: formar parte del negocio.

Mentalidad y visión estratégica: un punto de vista claro

Una fuerte predisposición al cambio – VUCA

Capacidad de motivar y ostentar valores como el optimismo, la cercanía y la valentía: liderazgo integrador

Total credibilidad, capacidad de decisión y ejecución

Retar el negocio con conversaciones clave

Resiliencia y gestión de la adversidad

Colaboración

Orientación a resultados

Innovación, creatividad y transformación digital

Forbes Create Account | Sign In

ADVERTISEMENT

College students:
Trial Prime for 6 months, no cost to you.



409 views | Aug 20, 2020, 07:30am EDT

Why Customer-Centered Digital Transformation Is A Strategic Business Imperative For 2020 And Beyond

Dale Renner Forbes Councils Member
Forbes Technology Council COUNCIL POST | Paid Program
Innovation



ADVERTISEMENT

THE WALL STREET JOURNAL. Subscribe Sign In

Home World U.S. Politics Economy **Business** Tech Markets Opinion Life & Arts Real Estate WSJ Magazine

SHARE BUSINESS | ON BUSINESS

How's the CEO 'Stakeholder Pledge' Working Out? Depends Who You Ask

A year ago, 181 CEOs signed the Business Roundtable pledge to prioritize customers, employees, suppliers and their communities along with shareholders. Then a pandemic hit.

By [John D. Stoll](#)
 Aug. 28, 2020 12:37 pm ET

THE WALL STREET JOURNAL.
 CFO Journal Newsletter

Sustainability | How to Measure a Company's Real Impact

Harvard Business Review

SUSTAINABILITY

How to Measure a Company's Real Impact

by [Ronald Cohen](#) and [George Serafeim](#)
 September 03, 2020

 Summary
  Save
  Share
  Comment
  Print **\$8.96** Buy Copies



¿QUÉ ESTA REQUIRIENDO EL NEGOCIO?

La gente y la estructura



LAS HABILIDADES
IMPULSAN LOS
RESULTADOS QUE
IMPORTAN



¿QUE ESTA REQUIRIENDO EL NEGOCIO?



Construir una
organización
que supla las
necesidades de
los clientes

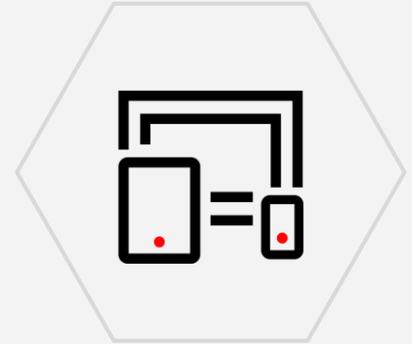
4.0



Tecnología

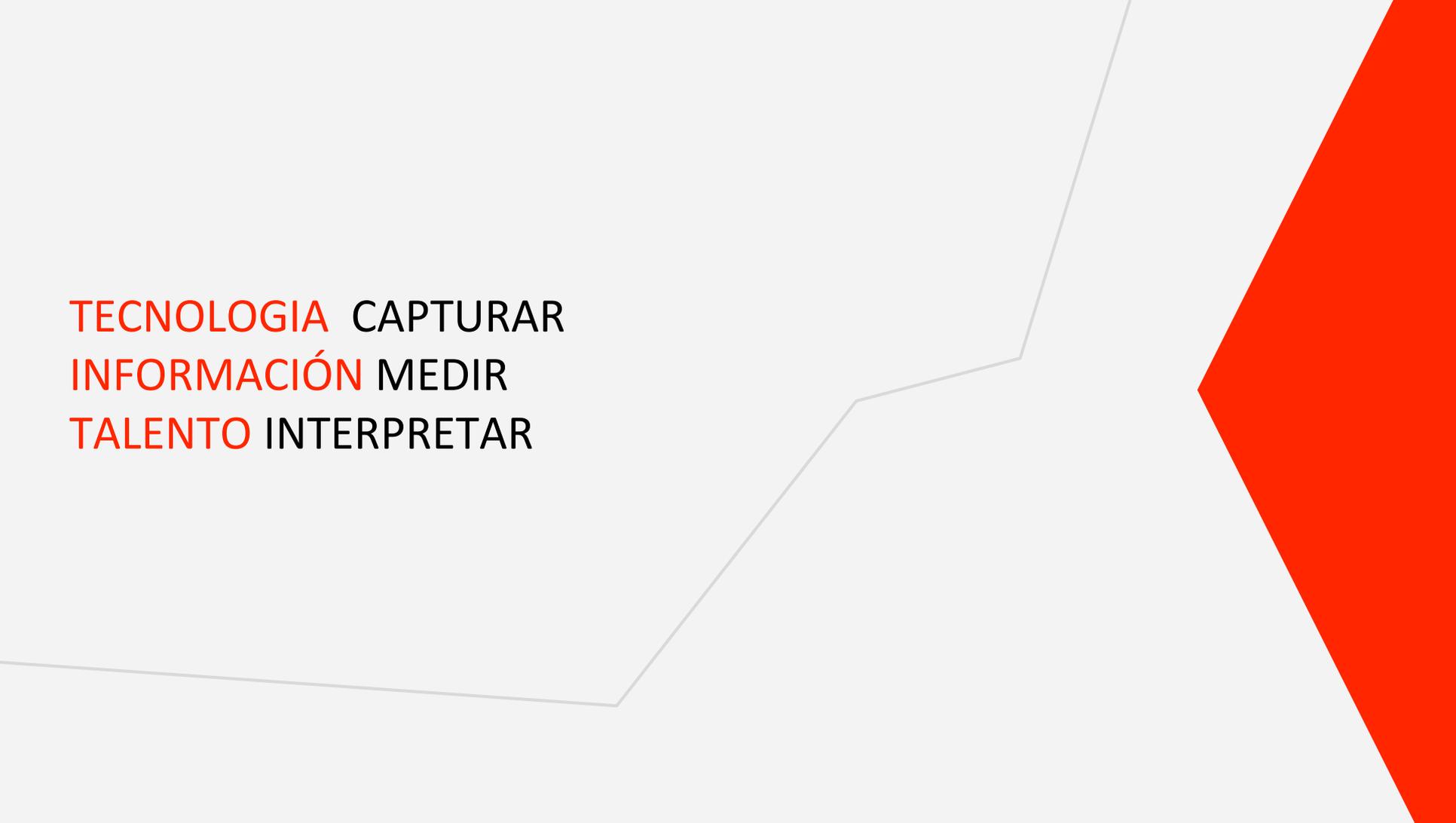


Información

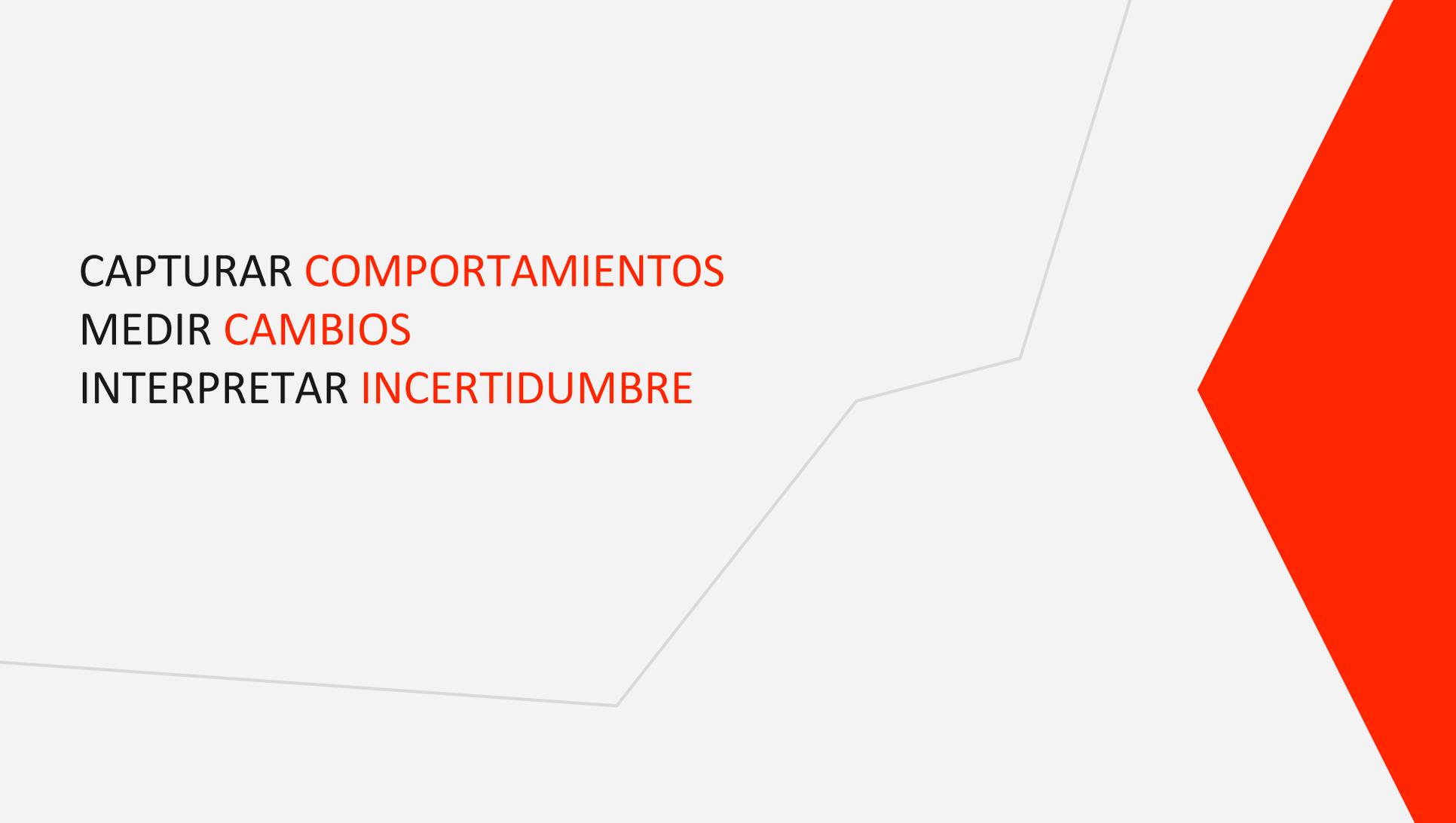


Talento

TECNOLOGIA CAPTURAR
INFORMACIÓN MEDIR
TALENTO INTERPRETAR



CAPTURAR **COMPORTAMIENTOS**
MEDIR **CAMBIOS**
INTERPRETAR **INCERTIDUMBRE**

The image features a minimalist design on a white background. A thin, light grey line starts from the left edge, dips slightly, then rises sharply to the right, ending near the top. On the right side, a large, solid red triangle points towards the center, partially overlapping the grey line's path.

ESTRATEGIA



TECNOLOGÍA

INFORMACIÓN

TALENTO

CRM

Dispositivos

ERP

I of T

Software

App

Onboarders

AI

Redes sociales

Digital

Omnicanalidad

Autogestión

Mobile





Data

Analítica

Business Intelligence

***Data estructurada y no
estructurada***

Performance

Indicadores

Predictivo

Granularidad

Human Data

Machine Data

Optimización





Skills

Holocracia

Colaboración

Inclusión

Cambio

Diversidad

Experiencial

Millennial

Coach

Remoto

VUCA

Flexibilidad

Globalización

Balance

Sinergia

Agile

CRM

Dispositivos

ERP

I of T

Software

App

Onboarders

AI

Redes sociales

Digital

Omnicanalidad

Autogestión

Mobile

Data

Analítica

Business Intelligence

**Data estructurada y no
estructurada**

Performance

Indicadores

Predictivo

Granularidad

Human Data

Machine Data

Optimización

Skills

Holacracia

Colaboración

Inclusión

Cambio

Diversidad

Experiencial

Millennial

Coach

Remoto

VUCA

Flexibilidad

Globalización

Balance

Sinergia

Agile

¿PARA QUE TODA
ESTA INFORMACIÓN?



FOCUS

El Qué
El Por qué

ENTREGABLES ALINEADOS A
OBJETIVOS



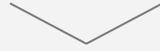
TOP
NOTCH



**SELECCION
TMT**

¿Elección?

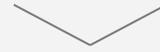
LIDERES



**LIDERAZGO
GSU**

¿Management?

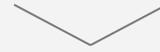
EXPONENCIAL



**DESARROLL
O
AGIL**

¿Desempeño?

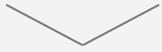
VIDA



**BIENESTAR
JOY**

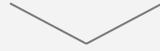
¿Motivación?

¿Elección?



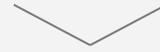
De descriptivo
a predictivo

¿Management?



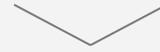
Comportamientos del
líder en los resultados

¿Desempeño?



Los factores que
influyen el performance

¿Motivación?



Employee satisfaction

Elección

Los cualitativos
Los cuantitativos

Management

Satisfacción de cliente
Scorecard
Mapa de talento
Crecimiento

Desempeño

Desempeño financiero
Crecimiento de negocio
Review

Motivación

Satisfacción de
empleados
Retención de
empleados



TARGET



4.0

INNOVAR

DIGITALIZAR

DATA

RELACIONES

DE LA **DATA** DE LA GENTE A LA
DATA DEL **NEGOCIO**

DE LA EXPERIENCIA DEL **EMPLEADO**
A LA EXPERIENCIA DEL **CLIENTE**

CORRELACIONES

¿PARA QUE?



GENERAR VALOR

**ENTREGAR EL
MEJOR TALENTO**

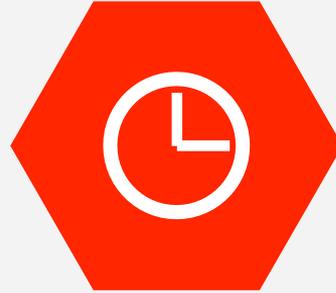
CONSTRUIR RELACIONES



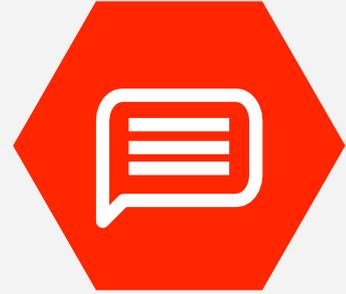
RIGHT PERSON



RIGHT PLACE



**RIGHT
INFORMATION**



**RIGHT
OUTCOME**

PRESENTACION
INTERPRETACION

Este nuevo orden
HA CAMBIADO
la forma de gestionar el talento

Carolina Astaiza

castaiza@gruposancho.com.co
