

## PROGRAMA DE MENTORING 2020 - XIV EDICIÓN

**Título del programa:** “In God we trust. All others must bring data”

**Nombre del mentor@:** Francisco (Paco) Castaño

### BIO del mentor@:

- Padre, bajista aficionado y runner. De formación Ingeniero de Telecomunicación con un EMBA en el IESE, convencido de que la mayoría de los problemas de las empresas (y del mundo) tienen como ingrediente común la (mala o inexistente) comunicación.
- Tras una breve estancia en la consultora Arthur Andersen (RIP) y la operadora americana AT&T, desembarco a principio de los noventa en Alcatel España (más tarde Alcatel-Lucent y actualmente Nokia Spain).
- A lo largo de estas tres décadas he pasado por diversas funciones, desde la ingeniería de desarrollo de equipos de telecomunicación, la mejora de costes, la introducción de nuevos productos y actualmente el soporte a las ofertas de servicios de reparación. Siempre en organizaciones internacionales y con una fuerte relación con clientes y proveedores.
- Lo que veo en mi entorno es gente técnicamente muy bien preparada pero que adolece de un nivel equivalente en otras áreas, siendo la comunicación la principal de ellas. Y las nuevas tecnologías (correo electrónico, chats profesionales y redes) lejos de ayudar, nos permiten “escondernos”, lo que no ayuda mucho...

### Descripción del programa:

El programa trata de presentar el modo de convencer mediante una presentación impactante de datos.

### Objetivos a cubrir:

Combinar los elementos necesarios para una comunicación efectiva a la hora de presentar una propuesta o un informe, considerando la audiencia, el (escaso) tiempo que tenemos para captar la atención, el mensaje que queremos transmitir...

Se combinará una discusión abierta sobre la teoría con mucha práctica por parte de los participantes, en la que el uso de números y gráficas atractivas serán nuestros aliados.

Como dijo el Dr. W. Edwards Deming, “***In God we trust, all others must bring data***” los números son un lenguaje universal y se requieren en muchas facetas de la empresa. Saber manejarlos y presentarlos de una forma atractiva puede ayudarnos a mejorar la comunicación y a convencer de nuestras ideas.

## Contenido de las sesiones a impartir

### **Sesión 1: Los elementos de la comunicación ¿Cómo impactar?**

- El receptor/audiencia
- El entorno (el tiempo que tengo para captar la atención)
- EL mensaje
- Mis aliados: los números y las gráficas
- Presentación del caso para la siguiente sesión

### **Sesión 2: Práctica 1: Informe de Evolución de Ventas 2017-2019**

- Cuatro casos preparados por los participantes
- Presentación en 5 minutos
- Comentarios a cada intervención
- Presentación del caso para la siguiente sesión

### **Sesión 3: Práctica 2: Propuesta de Bonus a Empresa distribuidora**

- Cuatro casos preparados por los participantes
- Presentación en 5 minutos
- Comentarios a cada intervención
- Presentación del caso para la siguiente sesión

### **Sesión 4: Práctica 3. Motivación a Distribuidora para alcanzar Objetivos**

- Cuatro casos preparados por los participantes
- Presentación en 5 minutos
- Comentarios a cada intervención
- Presentación del caso para la siguiente sesión

### **Sesión 5: Práctica 4. Propuesta de mejora de costes: Nuevo proveedor**

- Cuatro casos preparados por los participantes
- Presentación en 5 minutos
- Comentarios a cada intervención
- Presentación del caso para la última sesión. Tema libre

### **Sesión 6: Práctica final**

- Seis casos preparados por los participantes
  - Presentación en 5 minutos
  - Comentarios a cada intervención
  - Conclusiones
-

## Impartición de las sesiones

**Modalidad (Presencial/virtual):** Presencial

**Día, hora y lugar de impartición de cada sesión:**

- **Sesión 1** – jueves 26 de marzo de 2020
- **Sesión 2** – jueves 23 de abril de 2020
- **Sesión 3** – jueves 21 de mayo de 2020
- **Sesión 4** – jueves 28 de junio de 2020
- **Sesión 5** – jueves 17 de septiembre de 2020
- **Sesión 6** – jueves 15 de octubre de 2020
- Todas las sesiones serán en la sede de Nokia Spain, C/ Maria Tubau, 9, de 18:30h a 20:30h

**Tiempo necesario a invertir por parte del mentee:**

- Dos horas por sesión
- Cuatro horas de preparación de la práctica para la siguiente sesión (para cada sesión se pide que participen cuatro personas)

**Requisitos para mentees:**

- Mucha capacidad de participar y sentido del humor
  - Inquietud por mejorar las habilidades de comunicación
  - Nociones básicas de MS Excel y MS Power Point
-