



Dakkos Consultores



Tengo
Talento

ÍNDICE

Página 1:

- * Saludo
- * Frase del mes
- * Planes de Carreras

Página 2:

- * Catálogo de Servicios
- * Dropped File

Página 3:

- * Firma Invitada:
Borja Díaz-Canel, Eulen

- * Servicio destacado:
Dimensionamiento de Plantillas

Página 4:

- * Miscelánea
- * Emprendedores



Frase del mes

“El éxito no se logra, se atrae”.
(Farshad Asl)



*Manuel Díaz,
Director General*

Saludo

Todos conocéis la obra cumbre de Valle-Inclán, “Luces de Bohemia”, donde se define perfectamente el “Esperpento” como la deformación de la realidad a través de los espejos cóncavos del “Callejón del Gato”. Con mas de cien años de antigüedad, esa definición está en plena vigencia en nuestros días, al observar la política, la cultura, la sociedad, ... Aquí se traspasan las líneas básicas del sentido común en mamarrachadas delirantes y vergonzantes y nadie hace nada, nadie se revela, nadie sale en defensa de una cordura general. Quizás me esté haciendo mayor y mi perspectiva de los acontecimientos esté desfasada, obsoleta, arcaica... Cada día, cuando me levanto leo varios periódicos en la Red, y no salgo de mi asombro de la cantidad de desvaríos mentales que se producen a diario y que son generalmente aceptadas, quizás sea, en parte, por “lo políticamente correcto”. A mí que me borren de ser cómplice de este infortunio.

PLANES DE CARRERA

Un Plan de Carrera es una herramienta para movilidad y gestión de los Recursos Humanos, a partir del diseño de las diferentes rutas promocionales, que puede seguir una persona dentro de la organización, en caso de cumplirse ciertos requisitos definidos y ponderados previamente, en su promoción.

Cuando llegue ese punto, tendremos dos opciones. En primer lugar, fichar a profesionales de otras empresas, para cubrir esas vacantes, lo que generará problemas, entre otros, de alto coste de personal, adaptación a nuestra filosofía y, muy importante, taponar las perspectivas de crecimiento profesional de nuestros empleados más jóvenes.

En segundo lugar, la otra opción, es invertir nuestro tiempo, esfuerzo y dinero en formar adecuadamente a los jóvenes, para que, en ese plazo, estén suficientemente capacitados para cubrir esos puestos que quedarán vacantes.

El Plan de Carrera está dirigido a personal fijo dentro de la plantilla profesional, dado que el personal eventual o fijos discontinuos no pueden realizar un plan estable de desarrollo de carrera dentro de la Organización.

Infodakkos

DAKKOS Consultores Catálogo de Servicios Profesionales

ORGANIZACIÓN

Diagnósticos de Situación
Diseños de Modelos de Organización
Implantación de Modelos Definidos
Manuales de Procedimientos
Definición y Valoración de Puestos de Trabajo



FORMACIÓN

Planes de Formación
Formación "In Company"
Management
Habilidades Directivas
e.learning



PERSONAL

Manual de Gestión de RRHH
Políticas Activas de RRHH
Herramientas de Gestión de RRHH
Selección de Personal
Políticas salariales, Incentivos, Igualdad, Conciliación, ...



EMPRENDEDORES

Oportunidades de Negocio
Talleres de autoempleo
Mentoring, tutorías
Simuladores de Empresas
Aceleradoras de Empresas



DAKKOS Consultores Selección de Personal

SELECCIÓN DE PERSONAL

Una de las áreas más importantes de nuestros servicios es la Selección de Personal y Executive Search. Por ello, os relacionamos un breve resumen de los mejores currículums incorporados a nuestra Base de Datos, (Dropping File), en el último mes por si, en vuestras organizaciones, precisáis incorporar a alguien con alguno de esos perfiles:

DROPING FILE

- Ref. 80.04.01.– Jefe de ventas, alimentación, perecederos.
- Ref. 80.04.02.– Abogado, experto en Compliance
- Ref. 80.04.03.– Director de RRHH
- Ref. 80.04.04.– Jefes de Obras civil y de edificación
- Ref. 80.04.05.– Ingenieros energías renovables
- Ref. 80.04.06.– Recepcionista trilingüe
- Ref. 80.04.07.– Economista, experto fiscal y contable



**Tengo
Talento**



Dakkos Consultores



BORJA DÍAZ-CANEL
GERENTE DESARROLLO
DE NEGOCIO.
GRUPO EULEN.

LA VENTA CONSULTIVA

Traer negocio a la empresa ha sido tradicionalmente un objetivo prioritario para cualquier organización o empresa, y lo sigue siendo. Sin ventas no hay ingresos, y sin ingresos no hay empresa.

Un ejecutivo de la venta consultiva aparca, en cierta forma, su rol de comercial para convertirse en un asesor que orienta al cliente acerca del mejor camino a tomar en función de sus necesidades. Es un perfil que tiene un poco de psicólogo y un poco de investigador, una persona que dedica su tiempo y su talento a encontrar la mejor solución para sus clientes y que se la intentará proporcionar incluso cuando esa mejor alternativa no forme parte del catálogo de opciones disponibles en su empresa.

Una de las claves de este tipo de venta, está en no poner el

foco en las ventajas y funcionalidades del producto, sino en las verdaderas necesidades del cliente.

Y... ¿Qué perfil profesional necesitamos? Si tradicionalmente un perfil comercial debía acreditar unas excelentes habilidades sociales y de comunicación, estas son todavía más importantes en el caso de la venta consultiva. Es imprescindible la paciencia, no solo porque el cierre de la venta puede no llegar inmediatamente, sino que tal vez se produzca dentro de unas semanas, meses, un año... o nunca, porque la confianza no es algo que se gane automáticamente por el hecho de firmar un contrato.

No hay que tener prisa en cerrar operaciones de venta, la venta consultiva no funciona así, se trata de conocer y entrar en el CORE del cliente, para asesorarle en todas sus necesidades.

La Venta Consultiva se enfoca en agregar **valor** al cliente, es decir, ofrecerle soluciones que resuelvan sus problemas y mejoren su negocio. El **valor** de producto vendido es la percepción del Cliente del impacto que la solución tendrá en su negocio.

Por todo ello, me siento tan cómodo practicando técnicas de venta consultiva, tu relación con el cliente, no hará más que crecer y es un proceso donde la relación personal nunca será sustituida por ningún otro medio tecnológico o digital.

DAKKOS CONSULTORES CONSULTORÍA DE ORGANIZACIÓN



DIMENSIONAMIENTO DE PLANTILLAS

A la hora de definir la Plantilla necesaria en nuestras Empresas, debemos atender tanto los aspectos cuantitativos (nº de personas que se necesitan en función de las cargas de trabajo), como a los aspectos cualitativos, (competencias que deben tener las personas que ocupen los puestos de trabajo, en base a las exigencias de los empleos).

Por ello, es imprescindible, en primer lugar, analizar la carga de trabajo por puesto y asegurar que las personas que ocupan esos puestos, poseen las competencias necesarias para su perfecto desempeño.

Así mismo, debemos tener, previamente, descritos los Puestos de Trabajos, valoradas las personas desde el punto de vista psicoprofesional, realizar el estudio Adecuación "Persona – Puesto", analizada la Gestión por Competencias y Evaluado el Desempeño, entonces podremos, con una perspectiva global, reorganizar, si fuera necesario, el Organigrama Funcional de la Empresa.

Esta será una tarea periódica de actualización.



Manuel Díaz,
Director General

El Responsable de la Empresa, al estar en contacto permanente con sus subordinados inmediatos, recoge información fidedigna de la carga de trabajo por áreas y secciones, lo que unido a la información que recibe de RRHH, puede dimensionar conjuntamente con el Gerente, que controla los costes de Personal, la Plantilla adecuada para el cumplimiento de los objetivos.

En DAKKOS Consultores tenemos una dilatada experiencia en este tipo de proyectos, por lo que estaremos encantados de responder a vuestras consultas.

PASATIEMPOS**Anterior:**

David y Fabián están jugando al ajedrez. Llevan 5 partidas, pero ambos han ganado 3. ¿Cómo es posible?

Solución:

Porque no juegan entre ellos

Recomendaciones

Llega la época de los caracoles y quienes disfrutamos de este manjar, solemos acudir a los establecimientos donde encontramos esta maravilla culinaria de nuestra tierra.

Cada uno tiene su sitio favorito, los míos son:

Bar Las Cabrillas, Luís Montoto 44

Bar El Cateto, calle Sinaí, 25

Cervecería Lolo, (Antes El KIKI), Esperanza Trinidad, s/n

Bar Coli, Padre Campelo, 4

Bar Alfonso, (El rey de los Caracoles), Santas Patronas, 5

Casa Diego, Santa Cecilia, 29

Nuevo acertijo:

Tengo una gata que tiene tres gatitas:

Luna, Estrella y Cometa.

Cómo es el nombre de la madre.

CONTÁCTANOS

Para cualquier consulta relacionada con nuestros Servicios Profesionales, no dudes en ponerte en contacto con nosotros en el 638.382930, o en info@dakkos.com

Más información en www.dakkos.com

EMPRENDEDORES**INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y SOSTENIBILIDAD**

Un estudio liderado por Ralph Michaud, de la OBS Business School, descubre que el ecosistema emprendedor español se está orientando hacia modelos de negocio con soluciones híbridas que combinan tecnología, personalización y sostenibilidad.

Al hilo de ello, señala que 2023 fue un año clave para la consolidación de la inteligencia artificial generativa en el ecosistema de *startups*. “Esta tecnología está revolucionando sectores enteros, desde el arte hasta la ingeniería avanzada, fortaleciendo múltiples modelos de negocio”.

La sostenibilidad es otra de las palancas del emprendimiento.

“Las startups de tecnología climática (climatetech) están impulsando desde fuentes de energía renovable hasta eficiencia energética y producción de alimentos sostenibles. Según South Summit 2023, en promedio, una *startup* persigue al menos tres Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y cada vez más emprendedores incluyen estos objetivos en sus estrategias”, detalla.

(Leído en Emprendedores.es)

**Tengo
Talento**



**Tengo
Talento**



**Tengo
Talento**

