

## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

Duración del Programa 1 año

#### 1. ¿Cuáles consideras tus principales APRENDIZAJES COMO LÍDER tras la aplicación de este Programa?

- “Primero, conocerme y saber cuáles son mis áreas de oportunidad, luego cómo mejorar para ser un mejor líder con mi equipo y, además, conocer herramientas y formas efectivas de cómo gestionar mejor a mi equipo” *Y. Maldonado (Sales Divisional Mg.)*
- “Que no es dar seguimiento a un número sino emprender acciones para alentar a mi equipo en un ambiente de confianza, de resolución y prevención de problemas, comprometidas con decisiones y planes de acción, centradas en logro de resultados colectivos e individuales. Además, herramientas prácticas, técnicas y estrategias que en las situaciones en que he tenido problemas me han ayudado a no perder el foco, exponerlas de forma clara y con propuestas para su solución” *L. Palacios (Sales Divisional Mg.)*
- “Fomentar el trabajo en equipo, estoy mejorando mi nivel de planeación y seguimiento de los KPIs más relevantes que me llevará a lograr los resultados” *R. Ruiz (Sales Regional Mg.)*
- “Autoconocimiento, autoevaluación, confianza inteligente... y haber aterrizado un plan de trabajo concreto” *G. Romero (Sales Divisional Mg.)*
- “Me ayudó a no enjuiciar a mi equipo, escucharlas y actuar, aprendí a preguntar inteligentemente para poderlas ayudar a ver las circunstancias, a prever, resolver y actuar” *N.E. Colín (Sales Divisional Mg.)*
- “La gestión del equipo a través de asumir conversaciones difíciles, ..., así como la mejora en la administración de tiempo, priorizando actividades” *R. A. Braud (Sales Divisional Mg.)*
- “Ser más concreta y directa en la comunicación con el equipo y avanzar en el tema de integración” *M. A. Cernas (Sales Divisional Mg.)*
- “1) La oportunidad de conocer mis fortalezas y áreas de oportunidad, a través de las herramientas de autoconocimiento, me encantó tener esa información tan valiosa para poder conocerme mejor. 2) Las lecturas recibidas, de las que he compartido varias con mi equipo en diferentes sesiones. 3) El ejercicio sobre preguntas poderosas que es de mucha utilidad para hacer las preguntas adecuadas y ponerlas en práctica. 4) Poder compartir con mi equipo la parte de somos, hacemos y tenemos, eso ayudó

## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

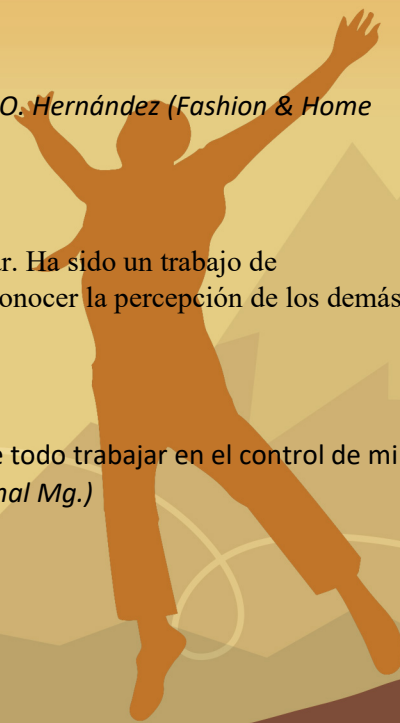
### PROGRAMA “ACOMPañAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

#### Duración del Programa 1 año

mucho para percibir avances, hacerlos parte de este proceso y compartir, y 5) Las conversaciones con Ana Elena, para mí lo más valioso de este proceso, escuchar, los consejos, la forma directa y concisa para yo poder entender y poner en práctica para evolucionar y lograr mejores resultados” P.

*Campanella (Senior Mg. Human Resources Card)*

- “Identificar mis fortalezas y áreas de oportunidad lo cual me ha permitido reforzar mis oportunidades y capitalizar mis fortalezas, tener conversaciones efectivas, realizar planes de trabajo específicos y con objetivos claros” R. Navel *(Sales Divisional Mg.)*
- “Entender las fortalezas y áreas de oportunidad de cada uno de los miembros del equipo y ver en conjunto, como equipo, cómo podemos explotar muchas de las fortalezas y, de alguna manera, buscar compensar las áreas de oportunidad, en lo que trabajamos para mejorar. Poner en práctica las técnicas aprendidas de preguntas poderosas, nosotros no siempre tenemos las respuestas como líderes y, en ocasiones, el equipo no quiere que le resolvamos todo, sino más bien orientarlos para llegar a un punto más claro” L. Amero *(Collection Mg.)*
- “El reconocimiento de las áreas de oportunidad que tiene mi liderazgo y lograr trabajarlas” M.A. Rodríguez *(Legal Mg.)*
- “Aprendí a ser más seguro de mí mismo e ir preparado a las reuniones” M.A. Granados *(Beauty Demand Planning Mg.)*
- “Tener prioridades claras y separar lo urgente de lo importante” O. Hernández *(Fashion & Home Demand Planning Mg.)*
- “Poner en papel y ejecutar acciones de cambio de cómo reaccionar. Ha sido un trabajo de autoconocimiento y exploración, también es súper enriquecedor conocer la percepción de los demás” L. Núñez *(Category CFT Mg.)*
- “Escucha activa, comprensión y empatía hacia mi equipo, y sobre todo trabajar en el control de mi persona para poder apoyar a mi equipo” C. Aponte *(Sales Divisional Mg.)*



## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

#### Duración del Programa 1 año

- “Fueron muchos los aprendizajes de este programa, entre lo que más destaco, el realizar retroalimentaciones cuidando mucho más a las personas de mi equipo, realizar mis objetivos SMART, cerrar los ciclos de todas las actividades que realizo, ser más analítica, tratar siempre de estar *Arriba de la Línea*, creo que son innumerables” *Y. Ortegón (Sales Divisional Mg.)*
- “En definitiva cada encuentro fue un gran aprendizaje, desde redescubrir mi función primordial como líder, empoderar y ponerle rumbo a mi Liderazgo, hasta poder tomar herramientas de coach que me llevan a obtener información valiosa y que las personas puedan descubrir a través de ellas mejores caminos de resultados. No puedo olvidar el tema accountability, como me sacudió y me obligó a salir de la zona de confort, haciéndome responsable de mis propias decisiones de lo que hago y de lo que dejo de hacer, tomar un rol completamente protagonista y dejar de culpar a los demás por las implicaciones de mis decisiones. La importancia de tener un plan de trabajo, estructurado, con metas claras, alcanzables, retadoras, con un tiempo específico y con acciones que indiquen que el plan se va cumpliendo, un líder sin estrategias y sin plan, es como un barco que zarpa y no sabe a hacia dónde va” *A. Peraza (Sales Divisional Mg.)*
- “Ser más consciente de la importancia de la empatía y la escucha activa para mejorar la comunicación con las personas, el manejo de la inteligencia emocional, pero el punto clave fue elaborar un plan de trabajo que realmente haga cambios significativos en las conductas y los resultados” *M. Aguilar (Sales Regional Mg.)*
- “Lo más significativo fue tomar más conciencia de la percepción que tiene el equipo de mí como su líder, también de las oportunidades que tenemos para lograr ser realmente un equipo y la evolución que hemos logrado a través de este proceso para serlo. Algo esencial fue cómo comunicarme con mis gerentes, en el sentido de tener conversaciones más conscientes y de acuerdo con las necesidades de mi equipo, y poder transmitir lo que soy, pues la percepción que se tenía de mí era de frialdad e indiferencia; aunque realmente me importa el problema y las personas, lo que estaba proyectando era diferente, pues la comunicación con ellas era directa y sólo enfocada en la solución” *I.D. Estrada (Sales Divisional Mg.)*
- “Desarrollar la escucha, procesar la información de quien viene y devolver la retroalimentación” *G. Pérez (Sales Divisional Mg.)*
- “Aprendí técnicas de cómo influir en las personas de manera positiva, cómo abordar las controversias, cómo puedo acercarme al equipo de manera auténtica, cómo es necesario enfocar nuestros esfuerzos

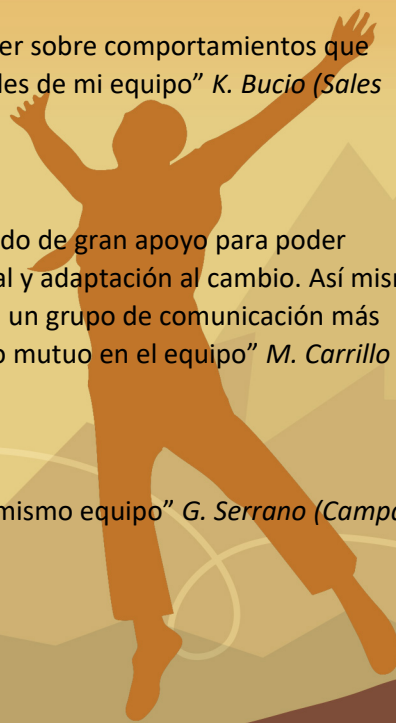
## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

#### Duración del Programa 1 año

a resolver los “sapos” más grandes, cómo adaptarme, saber cómo es que varias personas de mi círculo más cercano me perciben, y habilidades de liderazgo” *S. Alarcón (Fragrances NoLA Brand Mg.)*

- “Empoderamiento y delegación a equipo, automotivación y nuevas formas de gestión (tecnología)” *F. Rosas (Sales Divisional Mg.)*
- “Todas las diferentes lecturas que se vieron. De una manera muy sutil te van mostrando habilidades, comportamientos y técnicas para mejorar el acercamiento con el equipo de trabajo, mismo que va moviendo los números hacia el lado correcto” *L.A. García (Sales Divisional Mg.)*
- “Las preguntas poderosas y la necesidad de fomentar un equipo cohesionado mis mayores aprendizajes” *F.M. Figueroa (Sales Divisional Mg.)*
- “Primeramente, el conocer mis aspectos de comunicación, comportamiento, liderazgo y mi coeficiente emocional; conocer cómo comunicarme con los demás; aprender a realizar un plan de trabajo con actividades y acciones específicas enfocado a las necesidades de la compañía, que traen como resultado beneficios para mí, mi equipo y por supuesto para la empresa. Poder mejorar en preguntas poderosas, es un tema que me está ayudando muchísimo como líder, el pensar cómo llevar una plática en temas incómodos y sensibles para algunas personas” *S. Calzada (Sales Divisional Mg.)*
- “Aprender a conocer más mis debilidades y fortalezas, comprender sobre comportamientos que puedo cambiar, prestar más atención a las necesidades individuales de mi equipo” *K. Bucio (Sales Divisional Mg.)*
- “El desarrollo de habilidades de gestión del equipo que me han sido de gran apoyo para poder enfrentar los cambios tecnológicos, lograr mayor desarrollo digital y adaptación al cambio. Así mismo, me ayudó a manejar mis habilidades de relacionamiento creando un grupo de comunicación más abierta, con empatía, respeto, reconocimiento, confianza y apoyo mutuo en el equipo” *M. Carrillo (Sales Divisional Mg.)*
- “Reconocer las áreas de oportunidad tanto como líder como del mismo equipo” *G. Serrano (Campaign Planning Mg.)*



## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

Duración del Programa 1 año

#### 2. ¿Cómo este esfuerzo te ha hecho ser o sentir DIFERENTE en lo personal? ¿En qué?

- “Lo definiría en quitarme una venda de los ojos: Conocimiento de mis áreas de mejora y competencias a desarrollar” *L. Palacios (Sales Divisional Mg.)*
  - “Me conozco mejor y ahora sé por qué reacciono de tal manera ante diferentes situaciones. Entendí que no todos van a responder de la forma que yo quiero, soy mucho más tolerante, mejor organizada y más abierta” *Y. Maldonado (Sales Divisional Mg.)*
  - “Influye en mí en el sentido de escuchar más, ser más tolerante y paciente, más analítica, pensar más en las respuestas que expresaré en cualquier situación” *R. Ruiz (Sales Regional Mg.)*
  - “Me ha dado seguridad en la toma de decisiones, argumentación clara y abordar las situaciones desde una perspectiva sobre la situación y no sobre las personas involucradas” *G. Romero (Sales Divisional Mg.)*
  - “Primero realicé una introspección, me ayudó a cuidarme más, ya volví a correr, volví a tener tiempo para leer, son pasatiempos que me gustan, esto me ayuda a estar equilibrio conmigo misma y con los demás” *N.E. Colín (Sales Divisional Mg.)*
  - “Me siento más segura al momento de direccionar a mi equipo en situaciones puntuales” *M. A. Cernas (Sales Divisional Mg.)*
  - “Más aterrizado, saber enterrar mis resentimientos, no quedarme en un solo lugar y poder avanzar a pesar de muchos prejuicios mentales propios. Mas claridad y sobre todo más pensamiento estratégico y mayor inteligencia emocional, pero debo seguir avanzando” *P. Campanella (Senior Mg. Human Resources Card)*
  - “Liberarme de muchas ideas equivocadas de mi gestión..., lo cual no permitía externar mis emociones y me mostraba hermético, y ahora, gracias a Elena, me ayudó a buscar el equilibrio, lo cual me permite tener una mejor interacción en el trabajo y mi familia. Ahora previo a una reunión, preparo las
- 
- A stylized orange silhouette of a person jumping joyfully with arms raised, set against a background of abstract, layered mountain shapes in shades of orange and yellow. There are also small bird silhouettes flying in the sky.

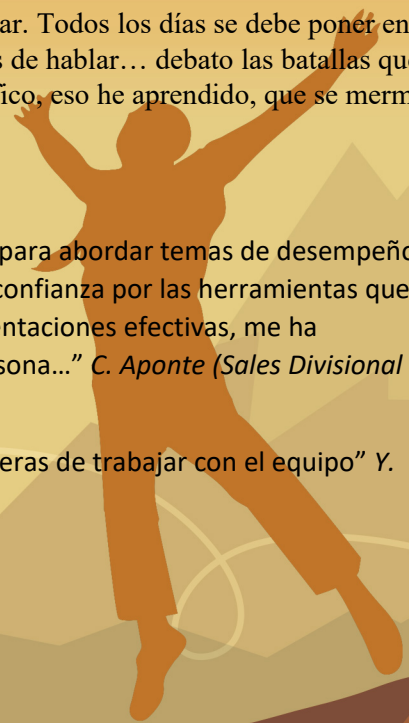
## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

Duración del Programa 1 año

preguntas correctas y estoy muy atento a la escucha y movimientos corporales” *R. Navel (Sales Divisional Mg.)*

- He aprendido a trabajar mucho en la inteligencia emocional, a no ser tan explosivo cuando el equipo no llega a la conclusión a la que yo esperaba que llegaran. Todo lo revisado en el transcurso del año me hizo más consciente, sin embargo, aún me falta trabajar mucho más en estos puntos” *L. Amero (Collection Mg.)*
- (2020) “Fue un año complicado con momentos atípicos que este proceso de coaching me ayudó a disminuir el impacto de los constantes cambios” *M.A. Rodríguez (Legal Mg.)*
- “En estar más seguro de mí mismo y en tener herramientas para tratar temas con el equipo” *M.A. Granados (Beuty Demand Planning Mg.)*
- “He dado seguimiento más puntual a las actividades de mi equipo. Y me ha ayudado a tener mayor control de las cosas, sobre todo porque trabajé mi organización e imagen” *O. Hernández (Fashion & Home Demand Planning Mg.)*
- “He retrainado mucho en mi sarcasmo y en la forma de interactuar. Todos los días se debe poner en práctica y estar orientado en ser mejor persona. Hoy, respiro antes de hablar... debato las batallas que sé que valen la pena, no desgasto ni pongo esfuerzo en donde identifico, eso he aprendido, que se mermará el esfuerzo” *L. Núñez (Category CFT Mg.)*
- “Definitivamente me siento diferente, me siento más preparada para abordar temas de desempeño y dar la dirección correcta a mi equipo, ha generado en mí mayor confianza por las herramientas que he visto en el programa que me han servido para realizar retroalimentaciones efectivas, me ha sensibilizado en poder ver las situaciones como las ve la otra persona...” *C. Aponte (Sales Divisional Mg.)*
- “Me permití reinventarme, salir del confort y buscar nuevas maneras de trabajar con el equipo” *Y. Ortigón (Sales Divisional Mg.)*



## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

#### Duración del Programa 1 año

- “Primero, la satisfacción de ser una mejor persona, que planea (no solo lo laboral sino lo personal) que se pone metas y las cumple, que controla mejor sus emociones y que puede ser alguien que construye para su familia, amigos y el entorno que le rodea. Segundo, me siento más preparado para enfrentar el mundo laboral, con más herramientas y más seguridad. Finalmente poder ser alguien que sume y aporte algo positivo a las personas, al sentirme bien conmigo puedo contagiar ese bienestar a los demás” *A. Peraza (Sales Divisional Mg.)*
  - “Me ha hecho más fuerte y segura en mis competencias, más consciente y clara para identificar qué herramienta puedo aplicar dependiendo la situación, persona o circunstancia. Me da elementos para tomar mejores decisiones” *M. Aguilar (Sales Regional Mg.)*
  - “Conocerme más, tener más claras mis áreas de oportunidad, conocer los resultados de los test, en un inicio, fue algo muy revelador y el estarlos revisando constantemente me ayudó definitivamente a identificar áreas de oportunidad y a trabajar en ellas. Entender desde esta perspectiva cómo me relaciono con los demás, sin duda me ayuda en mis relaciones personales” *I.D. Estrada (Sales Divisional Mg.)*
  - “El programa está construido para cada habilidad y va de la mano con otra, me ha reforzado en áreas que sé que puedo aplicar para mejora y ver mis oportunidades a atender o habilidades a desarrollar” *G. Pérez (Sales Divisional Mg.)*
  - “Me ha hecho sentir muy bien, saber y reconocer que debo ser más empática, que siendo de esta manera puedo trabajar mejor con el equipo, que también mi cambio de actitud se permea al equipo, me ayuda a esforzarme por cambiar la percepción mala de las personas hacia mí” *S. Alarcón (Fragances NoLA Brand Mg.)*
  - “Mejoré mi escucha activa, buscando tener mejor empatía con las integrantes de mi equipo y he logrado comprender necesidades y dar respuesta más ágil y precisa” *F. Rosas (Sales Divisional Mg.)*
  - “Principalmente me ha hecho darme cuenta de que no importa la experiencia que se pueda llegar a tener en cierta área, siempre hay áreas en donde se puede mejorar. Me hizo reflexionar si lo que he venido haciendo es lo correcto o si lograré un impacto positivo con ello” *L.A. García (Sales Divisional Mg.)*
  - “En mejorar mi comunicación con mi equipo de gerentes, el pensar cómo transmitir un mensaje que impacte de la mejor manera para todos, en sentirme más segura como gerente divisional y líder de un
- 
- A stylized illustration of a person in silhouette, wearing a hat and climbing a mountain. The person's arms are raised in a gesture of triumph or achievement. The background features soft, layered mountain ranges in shades of yellow and orange, with a small bird flying in the sky.

## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

#### Duración del Programa 1 año

grupo, saber priorizar en actividades o acciones que representen el mejor beneficio para los objetivos y resultados” *S. Calzada (Sales Divisional Mg.)*

- “En lo personal muy agradecida, me siento más segura y con la capacidad de saber escuchar a los demás, para poder comunicarme mejor” *M. Carrillo (Sales Divisional Mg.)*
- “Me ha dado más confianza en mí mismo, sé en que tuve que trabajar, cómo mejorarlo y con ello, también ser un mejor líder con el equipo” *G. Serrano (Campaign Planning Mg.)*

### 3. ¿Cómo consideras que tu aprendizaje y las experiencias que has obtenido a través de este entrenamiento han impactado a tu equipo de trabajo?

- “Somos un equipo más fortalecido en la comunicación, colaborando, participando e involucrándonos en las acciones que como división construimos juntas, esto nos ha hecho ser más comprometidas y apegarnos a lograr los resultados esperados” *Y. Maldonado (Sales Divisional Mg.)*
- “En positivo, no sólo en el aprendizaje sino en la práctica de dichas estrategias, tácticas y herramientas, particularmente en esta temporada de la contingencia en que ser empática, saber escuchar, realizar conversaciones eficaces y estar cercana, aun en la distancia, fueron claves para accionar con resiliencia” *L. Palacios (Sales Divisional Mg.)*
- “Nos ha permitido trabajar de una manera más ordenada y eficiente. Los aprendizajes de este curso nos están permitiendo ser más analíticas, organizar y planear mejor las acciones (como un tiro al blanco) que nos permite acelerar el camino al crecimiento” *R. Ruiz (Sales Regional Mg.)*
- “Durante el arranque del año pude establecer de forma clara las prioridades y darles seguimiento de forma ordenada lo cual, como gerente divisional, me llevo a ser reconocida como 2do lugar nacional en 2020” *G. Romero (Sales Divisional Mg.)*
- “Todo este aprendizaje... cambié desde planear mi día a día, de prepararme para poder orientar a mi equipo, de poner escucha activa, actuar. Me ayudó en lo personal, mi imagen mejoró, lo que pienso, lo



## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

Duración del Programa 1 año

que digo, entendí que soy modelo a seguir, cuidarme para cuidar a los demás” *N.E. Colín (Sales Divisional Mg.)*

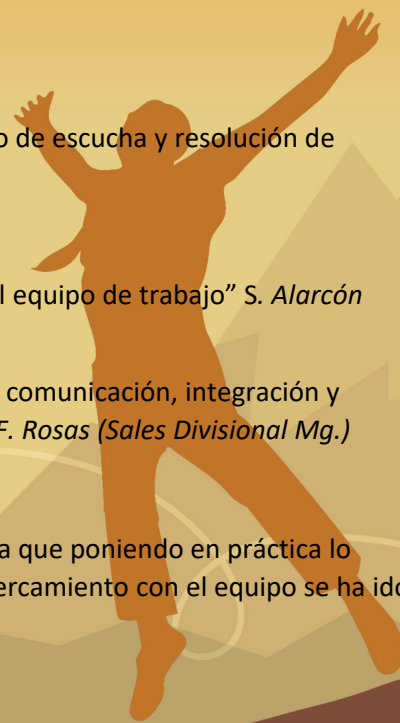
- “Al contar con un liderazgo más organizado y también con mayor retroalimentación, ha impactado de forma positiva, logrando la mejora de ejecuciones y resultados” *R. A. Braud (Sales Divisional Mg.)*
- “Tener comunicación más clara y mejor direccionada impacta de manera positiva en el resultado” *M. A. Cernas (Sales Divisional Mg.)*
- “Escucharlos más y modificar ciertas conductas que no necesariamente estaban siendo efectivas con el equipo o de forma individual” *P. Campanella (Senior Mg. Human Resources Card)*
- “En una buena comunicación y apertura generado mejores resultados de la División. Esta apertura ha generado el compartir estrategias, permitiendo que, al día de hoy, ya haya 4 Gerentes que, por sus resultados y desarrollo, son potenciales para postularse a una nueva posición” *R. Navel (Sales Divisional Mg.)*
- “He logrado poner más atención a ciertas características de cada uno de los miembros del equipo para fortalecer el trabajo y al mismo tiempo buscar resolver las áreas de oportunidad en conjunto para mejorar el rendimiento de cada individuo” *L. Amero (Collection Mg.)*
- “Nos han permitido trabajar de forma más organizada, fortaleciendo los ejercicios de confianza para, de esta forma, lograr delegar eficientemente los asuntos” *M.A. Rodríguez (Legal Mg.)*
- “He reorganizado y ajustado la forma de trabajo para el bienestar de mi equipo y ha funcionado. Tener claridad, mayor organización y comunicación abierta ha sido clave” *L. Núñez (Category CFT Mg.)*
- “Sobre todo en el cambio de visión, de hacernos responsables, enfoque en lo que sí podemos cambiar y mejorar, como equipo ya hay una visión de no ser excelentes explicadoras de las situaciones que nos eliminaron en el resultado, estamos trabajando ahora en que aun con esas limitantes o afectaciones como sí lograr el resultado” *C. Aponte (Sales Divisional Mg.)*

## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

Duración del Programa 1 año

- “Ahora soy un mejor líder, que puedo orientar mejor, dándome tiempo de escucharlas, pero sobre todo utilizando la empatía” *Y. Ortega (Sales Divisional Mg.)*
- “El equipo se ve impactado no sólo numéricamente (que se ha visto una gran mejoría en los resultados), sino que también tiene un líder más enfocado, que da mayor dirección y seguimiento (área de oportunidad a trabajar desde el inicio del proceso de acompañamiento) que hace, con el seguimiento y las metas adecuadas, que el equipo camine en la dirección que la compañía necesita” *A. Peraza (Sales Divisional Mg.)*
- “He podido ser más empática y he entendido en muchas situaciones de dónde vienen ciertas reacciones, formas de actuar y decisiones de integrantes de mi equipo, buscando ser un orientador y facilitador para que puedan desarrollarse.” *M. Aguilar (Sales Regional Mg.)*
- “Como primer punto, definitivamente el impacto surge desde el momento en que realicé las actividades de tarea con mis gerentes, el poner en la mesa y reflexionar sobre cómo somos como grupo y lo que nos falta para hacer equipo, fue un parteaguas para trabajar en ello. Las conversaciones que he tenido, grupales e individuales y aplicando lo que he aprendido en las diferentes sesiones, han ayudado a mejorar la relación e impulsar una dinámica más positiva, y la percepción del líder que ellas tienen ha mejorado. Somos un equipo más sólido ahora, con oportunidades de mejorar en las cuales seguiremos trabajando ... en diferentes actividades de grupo que tenemos programadas de acuerdo con mi plan” *I.D. Estrada (Sales Divisional Mg.)*
- “Mejora en el proceso de reuniones con el equipo, mayor sentido de escucha y resolución de problemas” *G. Pérez (Sales Divisional Mg.)*
- “Han impactado en lo contentos y cómodos que se sienten con el equipo de trabajo” *S. Alarcón (Fragances NoLA Brand Mg.)*
- “El impacto ha sido positivo, ya que he mejorado capacidades de comunicación, integración y planeación para el logro de objetivos en corto y mediano plazo” *F. Rosas (Sales Divisional Mg.)*
- “De manera indirecta ha ayudado en los resultados del equipo, ya que poniendo en práctica lo aprendido, las elaboraciones de planes de trabajo, coaching y acercamiento con el equipo se ha ido puliendo” *L.A. García (Sales Divisional Mg.)*



## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

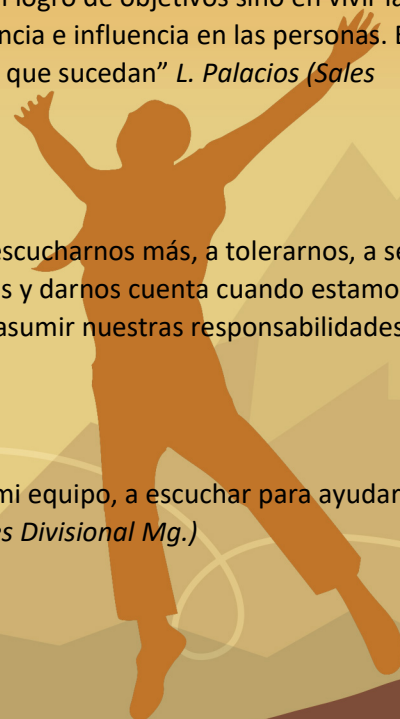
### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

#### Duración del Programa 1 año

- “El que yo como cabeza del equipo me haya dado cuenta en qué debo ser más empática sobre las emociones y lo que mueve a cada una de ellas creo que es el mayor aprendizaje, por supuesto debo seguir mejorando” *F.M. Figueroa (Sales Divisional Mg.)*
- “Estoy siendo más asertiva para desarrollar gente exitosa, en el acompañamiento diario, el ser más empática, todo esto está provocando que mi equipo se sienta comprometido, atendido, escuchado y están siendo más productivas” *S. Calzada (Sales Divisional Mg.)*
- “Han impactado de forma positiva en el acercamiento que he logrado, aun con la distancia, en el equipo. Hoy siento que cubro más en mi gestión de zonales y les doy más dirección. Tenemos más claro cómo somos y qué hacemos como equipo y trabajamos ahora más enfocadas en comunicar mejor el resultado que deseamos y en ser más disciplinadas” *M. Carrillo (Sales Divisional Mg.)*
- “He tenido mejores resultados al resolver problemas dentro del equipo, así como mejor eficiencia y resultados de ellos” *G. Serrano (Campain Planning Mg.)*

#### 4. ¿Cómo consideras que la empresa donde trabajas se ha beneficiado de este Programa, a través de ti o de tu área? ¿En qué?

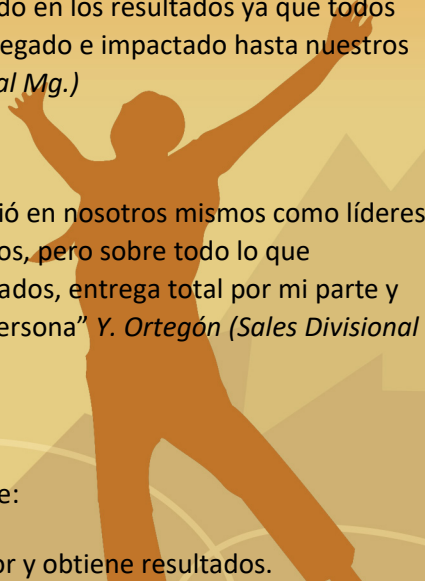
- “En ser una mejor profesionalista al mejorar en mis competencias y desafíos para ser una LIDER productiva y alentar a trabajar, junto con mi equipo, no sólo en el logro de objetivos sino en vivir la cultura del Accountability. Que nos distinga la adaptación, resiliencia e influencia en las personas. En nuestro plan de trabajo, al adueñarnos de las situaciones y hacer que sucedan” *L. Palacios (Sales Divisional Mg.)*
- “En formar mejores equipos de trabajo. Equipos aprendiendo a escucharnos más, a tolerarnos, a ser empáticos; pero también, a conocer nuestras propias limitaciones y darnos cuenta cuando estamos adoptando una actitud por *Debajo de la línea* y cómo regresar a asumir nuestras responsabilidades” *R. Ruiz (Sales Regional Mg.)*
- “Evolucioné, aprendí a prever, adelantarme a todo, preguntar a mi equipo, a escuchar para ayudarlas a ver, planear, direccionar, actuar y dar resultados” *N.E. Colín (Sales Divisional Mg.)*



## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

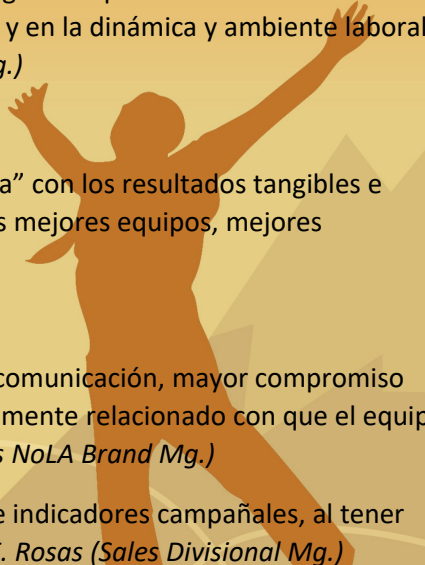
#### Duración del Programa 1 año

- “Se ha mejorado la gestión de los líderes de diferentes áreas, permitiendo descubrir sus fortalezas y áreas de oportunidad, lo que se traduce en equipos motivados, enfocados y productivos, que además tienen un lenguaje en común frente a ciertas situaciones que se presentan”. *R. A. Braud (Sales Divisional Mg.)*
  
  - “En los resultados de los KPI’s” *M. A. Cernas (Sales Divisional Mg.)*
  
  - “Con una mejor gestión, lo cual se ve reflejado en mejores resultados, ..., y con una mejor rentabilidad” *R. Navel (Sales Divisional Mg.)*
  
  - “Considero que una de las grandes ventajas que tiene el programa para la compañía, es que motiva el cambio de hábitos de los líderes buscando que sean más eficientes en la manera de convivir e interactuar con sus equipos, lo cual genera un mejor ambiente laboral e incrementa la productividad de cada equipo” *L. Amero (Collection Mg.)*
  
  - “Se beneficia porque he estado más preparado en las reuniones, maduro y con respuestas concisas. Así como un trabajo que mejora día con día” *O. Hernández (Fashion & Home Demand Planning Mg.)*
  
  - “Principalmente en los indicadores..., como región hemos avanzado en los resultados ya que todos hemos abrazado estas sesiones y, en mi caso, este programa ha llegado e impactado hasta nuestros colaboradores(as) a través de nosotros” *C. Aponte (Sales Divisional Mg.)*
  
  - “Fue un ganar – ganar, ya que en este proceso (la empresa) invirtió en nosotros mismos como líderes en un aprendizaje que nos llevaremos a donde quiera que vayamos, pero sobre todo lo que regresamos a la compañía en cuanto a compromiso por los resultados, entrega total por mi parte y agradecimiento por esta oportunidad, la verdad me siento otra persona” *Y. Ortegón (Sales Divisional Mg.)*
  
  - “Entre muchos beneficios que la compañía obtiene, considero que:
    - Tiene un líder más enfocado, que planea más, ejecuta mejor y obtiene resultados.
- 

## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

#### Duración del Programa 1 año

- Un líder que busca y se preocupa por el bienestar de las personas, que escucha más y busca tener empatía con su equipo de trabajo (traduciendo este bienestar en resultados)
  - Un líder con mayor inteligencia emocional, con más herramientas para afrontar los retos de pandemia, de equipo y de adaptación al cambio.
  - Un asociado contento y enamorado de su compañía, que buscará día a día dar lo mejor de sí, y cuidar y optimizar los recursos asignados, tanto materiales como humanos.
  - Un líder con más herramientas para seguir construyendo resultados sustentables y sólidos a largo plazo” *A. Peraza (Sales Divisional Mg.)*
- 
- “Un equipo que trabaja en armonía, se comunica y tiene claridad de cuál es su responsabilidad con respecto a las personas y sus resultados. Es un equipo que se vuelve más competitivo y busca los resultados no solo individuales sino de la organización, sumando cada uno para la meta común” *M. Aguilar (Sales Regional Mg.)*
  - “Sin duda lo que he aprendido este año ha tenido un impacto significativo en mí y, por ende, en la forma en la que me relaciono y me comunico con mi equipo. Al realizar el ejercicio de evolución de equipo y de la percepción que tienen mis gerentes sobre su líder ha sido muy positivo. Como equipo notamos avances significativos en la madurez de equipo, compañerismo, trabajo en equipo, disposición, sentido de pertenencia, apoyo a sus compañeras y orgullo de pertenecer a la División. Esto se ve reflejando en los resultados obtenidos en ventas y órdenes, y en la dinámica y ambiente laboral que se vive dentro de la División” *I.D. Estrada (Sales Divisional Mg.)*
  - “El mejor manejo de los equipos, más eficiente y productivo “paga” con los resultados tangibles e intangibles en resultados de negocio. Mejores ejecutivos obtienes mejores equipos, mejores resultados” *G. Pérez (Sales Divisional Mg.)*
  - “Se ha beneficiado a través de mí y de mi equipo con una mayor comunicación, mayor compromiso propio y de mi equipo, se sienten cómodos, todo esto está íntimamente relacionado con que el equipo haga mejor su trabajo, sentirse motivados.” *S. Alarcón (Fragances NoLA Brand Mg.)*
  - “Logro de resultados en el desarrollo del Programa de Liderazgo e indicadores campaneales, al tener comunicación asertiva y seguimiento de los diferentes equipos” *F. Rosas (Sales Divisional Mg.)*
- 

## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

#### Duración del Programa 1 año

- “El valor agregado que deja en los líderes de cada una de las áreas que participaron, seguramente vieron una mejora en resultados, entregables o simplemente del comportamiento de los participantes” *L.A. García (Sales Divisional Mg.)*
- “En darme herramientas de fondo para intentar ser líder y que, por ende, los objetivos de cumplan” *F.M. Figueroa (Sales Divisional Mg.)*
- “En tener personal mejor capacitado en su nivel de liderazgo y que trae gerentes de igual manera más capacitadas, enfocadas, productivas que, por consecuencia, mejoran los indicadores de la compañía” *S. Calzada (Sales Divisional Mg.)*
- “En desarrollo de talento, un gerente divisional con mayor enfoque de negocio, a través del relacionamiento y dirección del equipo hacia una meta” *M. Carrillo (Sales Divisional Mg.)*
- “En tener un mejor control del equipo, una visión como líder y desarrollar a un equipo de alto rendimiento para que puedan crecer y dar mejores resultados” *G. Serrano (Campain Planning Mg.)*

#### 5. ¿Qué nivel de satisfacción de tus expectativas logró cubrir este Acompañamiento?

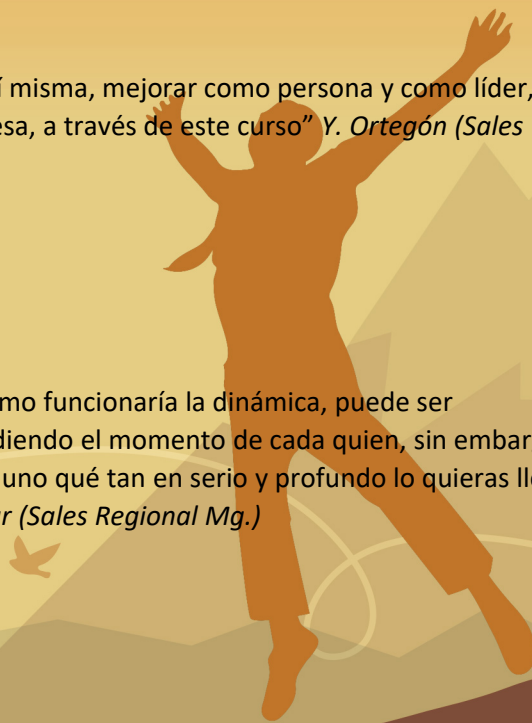
- “Me deja muy satisfecha, creo que aprendí mucho, tanto en lo personal como el manejo de mi equipo, en las retroalimentaciones, y sobre todo de cómo llevarlo a la práctica con mi equipo” *Y. Maldonado (Sales Divisional Mg.)*
- “100%. Totalmente recomendable” *L. Palacios (Sales Divisional Mg.)*
- “Este tipo de programas deberían tener continuidad o establecerse en los periodos específicos donde se planea y aterriza el qué y el cómo lograr los resultados” *G. Romero (Sales Divisional Mg.)*
- “Estoy muy satisfecha, contenta, ya que me transformé a través de este Programa. He evolucionado, soy una antes y otra después, este tipo de programas de verdad que lo necesitaba, el acompañamiento, el hacer una pausa y leer, ver cómo aprender a ver todo más allá, a planear con mi plan de trabajo que es muy importante para prever y accionar para escuchar a mi equipo realizando preguntas para que las pueda ayudar a ver y accionar. Me encantó saber que puedo cambiar de percepción, puedo avanzar como persona, para poder ayudar a mi equipo.” *N.E. Colín (Sales Divisional Mg.)*

## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPANAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

Duración del Programa 1 año

- “Total, en todos los sentidos, me sentí escuchado, acompañado y sobre todo con herramientas de autoconocimiento y guía para poder avanzar y modificar hábitos y conductas que no necesariamente eran del todo las correctas” *P. Campanella (Senior Mg. Human Resources Card)*
- “Totalmente satisfecho y agradecido con mi empresa, pero de manera muy especial con Elena que me ha ayudado a liberarme de miedos a externar mis emociones, a disfrutar las interacciones con los integrantes de mi equipo y mi familia, ahora, previo a una conversación, dedico mi atención e interés para tener esas conversaciones efectivas y productivas” *R. Navel (Sales Divisional Mg.)*
- “Logró proporcionarme estrategias y mecanismo para resolver las áreas de oportunidad de mi liderazgo, sin embargo, me hubiera gustado disponer de más tiempo para practicar más estas estrategias durante el proceso de acompañamiento” *M.A. Rodríguez (Legal Mg.)*
- “Muy alto, estoy agradecido con Ana Elena por la paciencia y consejos durante el acompañamiento” *O. Hernández (Fashion & Home Demand Planning Mg.)*
- “Alto nivel” *C. Aponte (Sales Divisional Mg.)*
- “Totalmente satisfecha, el poder conocerme más a mí misma, mejorar como persona y como líder, nadie nos da esa oportunidad más que nuestra empresa, a través de este curso” *Y. Ortegón (Sales Divisional Mg.)*
- “Muy satisfecho” *A. Peraza (Sales Divisional Mg.)*
- “Supera mi expectativa, la verdad al inicio no sabía cómo funcionaría la dinámica, puede ser emocionalmente fuerte en algunos aspectos y dependiendo el momento de cada quien, sin embargo, es un trabajo netamente personal y depende de cada uno qué tan en serio y profundo lo quieras llevar para que realmente te deje un aprendizaje” *M. Aguilar (Sales Regional Mg.)*



## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

#### Duración del Programa 1 año

- “Me siento muy satisfecha, me sentí retada en varias ocasiones en el acompañamiento, no fue un proceso fácil muchas veces, pues es enfrentarme a cosas sobre mí que no son tan lindas, y en algún momento hubo resistencia para ver y aceptar mis áreas de oportunidad, sin lugar a duda al final del camino me siento muy contenta de este reto que me permite crecer y mejorar” *I.D. Estrada (Sales Divisional Mg.)*
  - “Alta, no conocía este programa. Me quedo muy buenas conversaciones y aprendizajes” *G. Pérez (Sales Divisional Mg.)*
  - “Estoy altamente satisfecha, superó mis expectativas” *S. Alarcón (Fragrances NoLA Brand Mg.)*
  - “Altamente satisfecho, ya que logré un mejor autoconocimiento que ha retribuido en mejor acompañamiento a mi equipo de trabajo” *F. Rosas (Sales Divisional Mg.)*
  - “Un nivel alto de satisfacción, ya que me hizo aprender y ver lo mucho que me falta por recorrer para ser un mejor líder. Creo que la inversión en tiempo y recurso económico está rindiendo frutos. Es bueno que sepa la alta dirección que este acompañamiento está brindando beneficios” *L.A. García (Sales Divisional Mg.)*
  - “Alto, paciencia por parte de Elena y buenas sesiones” *F.M. Figueroa (Sales Divisional Mg.)*
  - “Nivel alto, me encantó descubrir qué necesitaba para mejorar mi liderazgo, aún me falta mucho, pero ya estoy enfocada en mejorar mis áreas de oportunidad” *S. Calzada (Sales Divisional Mg.)*
  - “Muy satisfecha, espero se sigan teniendo proyectos parecidos” *K. Bucio (Sales Divisional Mg.)*
  - “Más de lo que esperaba, ya que había tomado otros cursos, pero nunca uno personalizado y sí, es totalmente diferente. Estos cursos son muy buenos ya que te hacen ver desde otra perspectiva qué necesitas para mejorar tus áreas de oportunidad y cómo aplicarlo, considero que seguir con estos cursos de desarrollo es necesario” *G. Serrano (Campain Planning Mg.)*
- 6. ¿Te hubiera gustado que algún aspecto de este acompañamiento se hubiera manejado diferente?**
- “No, me pareció un gran proyecto sobre todo porque lo que en ocasiones no conversas con compañeros o Líderes se pudo charlar, lo cual daba mucho pie a resetarnos en cada sesión y continuar sin pesos viejos” *G. Romero (Sales Divisional Mg.)*



## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

Duración del Programa 1 año

- “Está muy bien diseñado, ya que cada lectura me hizo reflexionar y el acompañamiento de Ana Elena me gusta mucho con ejemplos claros y de la vida cotidiana” *N.E. Colín (Sales Divisional Mg.)*
- “No, creo que estuvo correcto” *M. A. Cernas (Sales Divisional Mg.)*
- “Los tiempos, la carga de trabajo es hasta cierto punto muy desgastante y poder darme más tiempo de calidad para mi desarrollo y poder avanzar sin sentirme presionado (pero esto algo de la empresa no del acompañamiento) ¡GRACIAS DE CORAZÓN!!!” *P. Campanella (Senior Mg. Human Resources Card)*
- “En lo personal me gustó y me ayudó mucho, de inicio me sentía inseguro y escéptico ya que en mi trayecto he tenido la oportunidad de participar en entrenamientos y pensé que sería muy similar, pero a partir de la 2 sección me cambio la expectativa y me empezaron a caer los 20’s, gracias” *R. Navel (Sales Divisional Mg.)*
- “En tiempos de constante cambio, le ha permitido a la empresa tener una mejor organización del área legal para estar en posibilidades de atender más temas” *M.A. Rodríguez (Legal Mg.)*
- “No, creo que fue muy oportuno y productivo ya que todas las lecturas y ejercicios se plantearon para implementar en primera persona y con nuestros equipos” *C. Aponte (Sales Divisional Mg.)*
- “No... me encantó la manera en que es tratado, las sesiones personales y sobre todo Ana Elena siempre me ayuda a ver las cosas desde otro enfoque” *Y. Ortegón (Sales Divisional Mg.)*
- “Considero adecuado el acompañamiento, palabras certeras, lecciones adecuadas y aprendizajes ideales, tal vez un poco menos de tarea” *A. Peraza (Sales Divisional Mg.)*
- “En mi preferencia personal, el tiempo para las tareas fue lo más complicado pues implica horarios adicionales a los de trabajo, que ya es de normal intenso. No por los contenidos sino por el tiempo que hay que dedicarles para que realmente funcionen” *M. Aguilar (Sales Regional Mg.)*

## TESTIMONIOS (RESULTADOS AL FINALIZAR EL PROGRAMA)

### PROGRAMA “ACOMPAÑAMIENTO Y DESARROLLO ACELERADO DE LÍDERES”

#### Duración del Programa 1 año

- “No en realidad, se cruzó con una época bastante complicada en la carga de trabajo, lo cual en mi caso lo dificultó un poco, pero al final bien” *S. Alarcón (Fragrances NoLA Brand Mg.)*
- “Realizarlo en horario vespertino para evitar reagendar o tener que distraerme en actividades propias del negocio” *F. Rosas (Sales Divisional Mg.)*
- “Me pareció que el acompañamiento se manejó adecuadamente.” *L.A. García (Sales Divisional Mg.)*
- “No, todo bien” *F.M. Figueroa (Sales Divisional Mg.)*
- “No, me gustó así como se llevó acabo” *S. Calzada (Sales Divisional Mg.)*
- “Desgraciadamente pasó lo de la pandemia, pero me hubiera gustado que las sesiones siguieran siendo en persona, pero fue inevitable” *G. Serrano (Campain Planning Mg.)*

