

## OTTO WALTER, LIDER EN DESARROLLO DEL COMPORTAMIENTO DIRECTIVO Y COMERCIAL

**Otto Walter España** centra su actividad en desarrollar los activos más importantes de una empresa: la vitalidad, la ilusión y la participación de su gente, (es decir su capital intelectual), a través del **Desarrollo del Comportamiento Directivo y Comercial**.

Su Metodología consigue que los directivos realmente logren liderar y dirigir mejor y que los comerciales realmente vendan más y mejor. Colaborar en el desarrollo de esos líderes para que logren movilizar adecuadamente a los demás, y obtengan los mejores resultados de sus equipos, es la función, dedicación y compromiso de **Otto Walter España**.



El **Desarrollo del comportamiento** es la pieza clave para garantizar el éxito del **Plan Estratégico** de la organización. El partner indispensable para trasladar la **Visión** de la Alta Dirección a la **Acción**, mediante el desarrollo de la conducta profesional de las personas. "Los programas executive de desarrollo OW forman parte del Exito de nuestras empresas clientes, simplemente porque saben que los cambios en las empresas sólo son efectivos si van acompañados de cambios en las personas", comenta Paco Muro, Consejero Delegado de OW.

### **Visión Alta Dirección + Plan Estratégico + Desarrollo del Comportamiento de las Personas por OW = ÉXITO**

Los Ciclos Executive OW son unos estudiados programas de desarrollo, unos workshops prolongados, con una metodología creada para lograr un importante progreso en la obtención de conductas eficaces (\*).

A través de estos programas, los profesionales adquieren convincentes herramientas prácticas y desarrollan efectivos comportamientos, principios y valores de liderazgo y ventas.

En la actualidad, las organizaciones de alto rendimiento necesitan líderes convencidos de su nuevo papel de estrategia movilizador de equipos. Esto implica tratar y desarrollar a las personas para que el conjunto alcance esos resultados. ¿Se puede alguien imaginar a una afición que sólo aplaudiera y animara a su equipo de fútbol al final del partido, en función del resultado? Precisamente animan durante el partido para apoyar y ayudar al logro de un buen resultado.

**Otto Walter España** tiene una posición relevante en el desarrollo de directivos y gestores comerciales del mundo financiero. Hasta hoy, ha trabajado con un importante número de bancos y Cajas de Ahorro (Kutxa, Bancaja, Caja de Castilla La Mancha, Caja General de Granada, El Monte de Sevilla, Caja Badajoz, BSN-Banif, Banca March,...), siendo sus programas Executive de Desarrollo del Comportamiento Directivo y Comercial para

Entidades Financieras algunos de los más solicitados.

En el sector de las nuevas tecnologías también cuenta con una cuota considerable, así como en los sectores más tradicionales. Entre sus clientes se encuentran Renault Comercial, Motorola, Compaq, Ono, Airtel, Cervezas El Aguila, Seur, Electrolux, Consum, Sabeco, Dow, Fnac, NECSO, Ibermutua, Kanguros, Hilti, Zardoya OTIS, Sol Meliá, Robert Bosch, Grupo Philips,...

\*Conducta: "Manera con que las personas gobiernan su vida y dirigen sus acciones." Real Academia de la Lengua Española

## **DESARROLLO DEL COMPORTAMIENTO: LA HERRAMIENTA DE LA NUEVA ECONOMIA**

El comportamiento eficaz directivo o comercial no es algo natural, que surge de forma espontánea en cuanto ocupamos un puesto de dirección o ventas. Requiere una reordenación precisa de las conductas, criterios y formas de hacer, y necesita emplear una serie de herramientas concretas del comportamiento de manera altamente eficaz y coordinada. Las habilidades directivas y comerciales efectivas requieren procesos de **Desarrollo del Comportamiento** directivo y comercial.

Además, esto no se puede enseñar, sólo se puede aprender por uno mismo. En OW, mediante los programas executive de **Desarrollo del Comportamiento**, se logra que los profesionales experimentados descubran, por Experiencia Práctica Consciente (EPC), todos los "secretos" para que puedan usar con eficacia todo lo que ya saben, e incorporar los elementos y herramientas que complementen su estilo de dirección o ventas, para obtener un comportamiento mucho más eficaz, controlado, equilibrado, consecuente... En definitiva, más profesional.

Los procesos de **Desarrollo del Comportamiento** se realizan a través de una metodología altamente especializada, caracterizada por ser útil, dinámica, enormemente práctica, realista y transformable en resultados. Dicha propuesta metodológica supone, de forma simplificada:

### **PENSAR - PROBAR - ANALIZAR - CAMBIAR**

Cada persona dirige su comportamiento profesional de una forma inconsciente, como su buen entender le guía, como su experiencia y su formación le aconseja. Con esta metodología, aprovechando todas las experiencias del pasado y aclarando una serie de conceptos, los participantes comienzan a entender por qué funcionan las cosas, empiezan a "poner las piezas en su sitio" y logran aprender a usar con eficacia, tanto los nuevos conceptos como los que ya sabían."

Los Programas Executive **OW** de **Desarrollo del Comportamiento** potencian y logran:

- Una dirección basada en la participación e implicación de todos los colaboradores.
- Líderes proactivos en lugar de directivos reactivos.
- Un lenguaje corporativo común.
- Equipos más coordinados y motivados.
- Una descarga de energía positiva en la empresa.

- Compromiso de las personas en las decisiones.
- Búsqueda de soluciones creativas.
- Escucha proactiva.
- Gestión eficaz del tiempo y las personas.
- Reuniones productivas.
- Control consciente del comportamiento.
- Mejora de la capacidad de influir.
- Y un largo etcétera.

## EL ARTE DE HACER FÁCIL LO DIFÍCIL

Desde 1.984, Management Center España (mce), empresa del grupo ECADE, pionera en introducir en España los cursos de la prestigiosa American Management Association (AMA), ha buscado las mejores metodologías para implantarlas en España.

En los años 60, un grupo de pensadores centroeuropeos elaboraron las bases con las que más tarde nacieron las metodologías de Desarrollo de Comportamientos para profesionales.

A principios de los 90, mce se hizo con los derechos en exclusiva de los "secretos" de **Otto Walter** (1.909 - 1.990), ingeniero austríaco y uno de aquéllos pensadores pioneros. Y para desarrollar este método en España decidió crear una empresa independiente altamente especializada, **OTTO WALTER S. A.**, compuesta por profesionales capaces de adaptar esta metodología a la realidad del mercado y cultura española.

Para ello se asoció con un reducido y selecto grupo de consultores españoles, los más preparados en este campo, profesionales con dilatada experiencia en puestos de dirección y ventas en varias empresas, y con amplio conocimiento internacional de las diversas evoluciones que estas metodologías han desarrollado a lo largo de estos años por toda Europa.

Mediante un minucioso trabajo, llegaron a desarrollar esta metodología, sumando lo mejor, eliminando lo inadecuado, recuperando cada uno de los elementos esenciales, hasta lograr crear lo que posiblemente son hoy los mejores programas de Desarrollo del Comportamiento de directivos y vendedores de Europa.

Junto a otros consultings con sedes en Alemania, Austria y otros países, comparte permanentemente trabajos de I+D, para mantener actualizados los programas, sin perder un ápice de las bases y valores esenciales, aspecto éste último enormemente difícil de preservar, ya que esta metodología requiere un entramado sumamente delicado y equilibrado, imprescindible para conseguir hacer fácil lo difícil y sencillo lo complejo.

### **Para más información:**

#### **Abascal Comunicación**

Teresa Abascal / Silvia Merino

Tlfno: 91 456 04 44

[tabascal@abascalcomunicacion.com](mailto:tabascal@abascalcomunicacion.com)

[smerino@abascalcomunicacion.com](mailto:smerino@abascalcomunicacion.com)