

FUNDESEM ALUMNI

Formación ASESORÍA Y EMPRESA

«Las personas y las empresas han vuelto a ser más selectivas»

> El consultor Jesús Andrés Sánchez revela que las mercantiles piden sobre todo apoyo para impulsar proyectos y resolver conflictos estancados

Tras su ponencia en la Jornada de Puertas Abiertas que recientemente Fundesem ha celebrado para dar a conocer su oferta formativa, el experto en formación y consultor Jesús Ángel Sánchez Pérez da cuenta de lo que más demandan individuos y empresas en el terreno de la consultoría. «Entre los asistentes a un máster hay dos casos distintos. Los que tienen trabajo y les gusta donde están, y otros son los que están buscando trabajo, un ascenso o una mejora profesional».

Para todos «es importante el prestigio de la institución y del máster en concreto, así como la aplicabilidad de los conocimientos que les impartan». Por último están «las cuestiones de accesibilidad de horario y las comodidades para su realización».

Sobre las consultas, en general, «las personas preguntan más por cómo afrontar situaciones complicadas en su trabajo o en su vida, y para desarrollo de habilidades de autogestión, autocontrol y planificación personal, con autoliderazgo, por así decirlo, y con gestión de conflictos». Los profesionales «que vienen a consultarme suelen decir 'es que yo soy así'. Una frase que demuestra la falsa creencia de que las personas tie-

nen que cargar con sus limitaciones, o con lo que perciben como una limitación».

A nivel de empresas, «fundamentalmente solicitan apoyo para impulsar proyectos, o bien para lograr la resolución de situaciones estancadas, bloqueos y conflictos; también para propiciar el desarrollo de habilidades de las personas que se encuentran dentro de la organización, fundamentalmente habilidades de liderazgo, trabajo en equipo y comunicación».

Como consultor Jesús Ángel

«EL TRABAJADOR LO QUE BUSCA ES DESARROLLAR HABILIDADES DE AUTOCONTROL»

Sánchez Pérez cree que «lo que más buscan las empresas en este momento es orientación al logro, capacidad de relación tanto con compañeros, colaboradores y el equipo en general como con los clientes».

El experto explica también que «el outdoor training es un contexto de aprendizaje fantástico, porque va directo a los hechos, pone en evidencia consecuencias, circunstancias, y tam-



El consultor en formación, Jesús Ángel Pérez, en su charla en Fundesem

bién posibilidades, por eso es tremendamente demostrativo. Es un espacio fantástico para reflexionar y aprender».

Jesús Ángel Sánchez Pérez asegura que, en general, «tanto las personas como las empresas se han vuelto más selectivas. Cuando contratan o solicitan servicios de asesoría y formación ahora lo hacen de manera más específica, teniendo en cuenta situaciones presentes y

objetivos determinados que quieren alcanzar». En este sentido, «se aquilata mucho más que en tiempos donde no había que priorizar tanto los gastos. Las empresas, en particular, están más orientadas a impulsar proyectos o solucionar problemas específicos, más que en esa formación general que antes se dirigía un poco al personal que deseaba superarse», concluye el asesor.

ex ALUMNOS



Sergio Aguilar Roig
Máster en Dirección Comercial y Marketing (MDM) 2008-2009
Director comercial de Stoller Ibérica

Además de permitirle relacionarse con profesionales de sectores diversos, Sergio Aguilar Roig reconoce la importancia de los conocimientos adquiridos en Fundesem, ya que había tenido poco contacto previo con el mundo del Marketing. El máster «le da herramientas de organización y una estructura sobre la cual basar la planificación, además de conocimientos para desempeñar ciertas funciones, organizar equipos de trabajo, y llevar a la práctica estrategias comerciales». Como director comercial y técnico de Stoller Ibérica, compañía multinacional dedicada al sector agrario, Aguilar Roig explica que si bien la crisis se siente menos, la caída de los precios de los productos ha obligado a los agricultores a reducir sus costes y por lo tanto la inversión en fertilizantes.



Joaquín Cuenca Franco
ADEI 2007-2008
Director general de Ecociudad Gran Monóvar

Luego de su paso por Fundesem, Joaquín Cuenca Franco asegura que su experiencia fue gratificante «tanto por los profesores, como por los compañeros, ya que en un máster todas las personas tienen experiencia y afán de aprendizaje, creando un networking de altísimo nivel». Como actual director general de Ecociudad Gran Monóvar, Cuenca Franco está viviendo la crisis del sector inmobiliario. «Es uno de los sectores más importantes pero no hay ningún plan de ayuda. El promotor de hoy necesita recursos propios y un producto diferenciado, además de poder ofrecer a su cliente una "solución de hogar". Para salir de la crisis, considera que hay muchas opciones, entre ellas «incentivar fiscalmente la inversión de la vivienda».

Charlas EL MARKETING A DEBATE

Conferencias sobre actualidad empresarial

Fundesem Alumni ha programado un ciclo de conferencias que se prolongarán hasta finales del mes de septiembre. Todas ellas darán comienzo a las 19 horas, y hacen referencia a aspectos de candente actualidad y analizarán los factores clave del panorama del mundo empresarial.

La primera tendrá como título «Trabajando con Personas: Oficio o Vocación», y se celebrará el miércoles, 23 de sep-

tiembre. La sesión correrá a cargo de Antonio Ángel Ballester, consultor experto, coach y formador. La siguiente estará principalmente dirigida a los profesionales del marketing y la publicidad, y tendrá por título «Nuevas Tendencias en Marketing y Comunicación: Cosas que debería conocer cualquier persona que le interese la publicidad antes de que cambie». Se impartirá el jueves, 24 de septiembre, por Fernando de la Ro-

sa, Experto en Marketing y Publicidad.

La semana finalizará con una sesión magistral sobre «Situación Económica y Perspectivas», que ofrecerá Evaristo Ferrer, consultor de Empresas y experto en Entorno Económico. En ella se analizarán aspectos tales como la crisis crediticia, el mercado en España, y las debilidades y las fortalezas del panorama económico actual. Tendrá lugar el viernes, 25 de septiem-

bre. Durante la última semana del mes, Fundesem Alumni ha programado dos conferencias; una dirigida a los profesionales del área jurídica, fiscal y laboral, que se celebrará el martes, 29 de septiembre, y la última de ellas, el miércoles, 30 de septiembre, que tendrá por título «Pistes y Despistes. ¿Qué marketing necesita mi empresa?», y que correrá a cargo de Thierry Dutel, consultor experto y asesor en Marketing.