

RRHH

Las **3** cosas que más nos piden nuestros clientes

1



Transformación cultural y de negocio



Empezamos por el objetivo del negocio. **Cultura y negocio** son las dos caras de una misma moneda. Movilizamos a muchos en poco tiempo y así la **transformación** llega para quedarse. Hacemos que incida directamente en el **ADN**, lo que en cada organización se repite **en el día a día**.

2



Mandos intermedios, el verdadero motor



Transformamos de forma simultánea el liderazgo de todos **los mandos intermedios y sus contribuidores individuales**. Creando al mismo tiempo movimiento **transversal** y generando alta capacidad de **ejecución** del sistema en su conjunto.

3



Siempre se puede empezar con un equipo



Nuestra metodología se adapta desde la persona hasta el sistema en su conjunto. Un equipo en movimiento, energizado y alineado, tiene **un efecto multiplicador** en la organización.

madavi

es alinear las fortalezas hacia las aspiraciones
en el sentido de las oportunidades

Actuamos al mismo tiempo sobre la cultura y el negocio



Este vídeo te hará ver
nuevas posibilidades para tu organización

Nuestro enfoque



¿Por qué nuestros clientes
quieren ser nuestros clientes?

Lo que dicen nuestros clientes

¿Por qué madavi?

Porque es para todos

Activamos la energía y el talento de todos.

Impulsamos equipos comerciales completos, por ejemplo 600 personas en 6 semanas.

Porque es veloz

Actuamos con simultaneidad y la acción colectiva garantiza la velocidad en alcanzar los resultados.

Porque utiliza la Inteligencia colectiva

Utilizamos las fortalezas de todo el sistema. Entre todos sabemos todo.

Porque es versátil

Tenemos la capacidad de hacerlo online o de modo presencial.

Cientes

que han confiado en nosotros



“**Madavi** facilitó un cambio de forma de trabajar hacia un modelo basado en la auto-responsabilidad, el liderazgo colaborativo, la simplificación de procesos y la interrelación entre departamentos”. La ilusión y los planes de acción que surgieron de esa Cumbre se siguen sosteniendo en el tiempo y van a más.”

Beatriz Malpartida
People Development Lead | Schweppes Suntory Iberia



“El trabajo realizado con **Madavi** ha supuesto un cambio en la forma de ver las cosas. Dos cambios de paradigma: abundancia y simultaneidad. Y como consecuencia de estos dos, la inteligencia colectiva: ‘todos sabemos todo’. Poner en valor lo que todos sabemos es sin duda una tercera pata que nos ha ayudado a empezar a cambiar y a evolucionar en ese proceso de transformación cultural, que no es un proceso ni de un día ni de dos, sino que es un proceso que probablemente durará unos cuantos años”.

Jose Guillermo Diaz Montañés
Ceo | Artiem Hotels



“La confianza y la autonomía para tomar decisiones que hemos trasladado a las personas de las tiendas son las claves de una nueva manera de relacionarse y de mirar al cliente”.

Josu Madariaga
Director Departamento de Experiencia de Cliente | Eroski



“En estos momentos la sesión con el equipo de **Madavi** ha sido un soplo de aire fresco. Me gustaría resaltar 2 aspectos:

- 1 Se puede hacer en remoto de manera ágil y amena. De hecho, que haya sido en remoto ha sido una anécdota puesto que la plataforma empleada hace que la experiencia sea incluso más interactiva que cuando se hacen dinámicas en salas o mesas de trabajo.
- 2 El objetivo buscado se ha conseguido: poner a toda mi organización alineada en como buscar lo positivo y multiplicarlo con acción colectiva. En palabras de algún participante: ‘chute de energía’”

David Nuñez Rodriguez
Regional Vice President | Salesforce



“Una parte clave del proceso ha sido el contar con la implicación directa de una representación de nuestros principales interlocutores tanto internos (equipos de innovación locales, calidad, ingeniería y operaciones fundamentalmente), como externos (proveedores de ingredientes, de ingeniería...)”

Elena Vela Roca
Directora de Innovación SITEX | Danone



“Sorprende la energía, el entusiasmo y la seguridad con la que el equipo de **Madavi** transmite su positividad, su filosofía de ‘sacar lo mejor’ de cada persona, grupo y empresa para potenciar sus fortalezas y vencer sus miedos limitantes en situaciones de cambios profundos”.

Los resultados:

- 82,35% de nivel de satisfacción general.
- promedio 4,12/5 valor que ha aportado la sesión para su labor comercial.
- promedio 4,29/5 ha gustado la metodología on-line.”

Paz Barroso
Barroso Internal Communication & Learning Manager | Macmillan Iberia

