

Learn & Show – Innovation Institute es una plataforma para innovadores y emprendedores.

Ofrece eventos, formación y consultoría, basados en recursos, metodologías y redes de excelencia globales.

Una Red de Colaboradores internacionales y locales participan en el diseño y la ejecución cada servicio.



WWW.LEARN-SHOW.COM



Programa MVE

Most Valuable Employee

Objetivo

Generar en los profesionales un cambio de enfoque en el desempeño para que sean increíblemente buenos en su trabajo. El mercado está necesitado de buenos profesionales, capacitados para responder a las demandas del entorno competitivo actual. El Programa MVE dota a los profesionales de las actitudes y las competencias necesarias para enriquecer, orientar e impulsar a sus empresas hacia nuevos horizontes.

¿Cómo se logra este objetivo?

- Learn & Show, S.L. ha seleccionado como formadores para este programa a las personas más auténticas, inteligentes y profesionales que tras años de actividad ha identificado a escala local. Son personas muy especiales, que poseen atributos únicos tremendamente valiosos.
- Los formadores del Programa MVE son directivos muy valorados en sus empresas y en el mercado. Estas personas poseen una serie de atributos y de saber hacer que transmitirán a los alumnos del programa para ayudarlos a mejorar su desempeño profesional.
- Cada formador encarna una competencia clave y un valor diferencial especialmente útil para las empresas y para los profesionales en el entorno competitivo actual.
- El programa se imparte a modo de “píldoras” (módulos) independientes. Sesión tras sesión, los ponentes van inyectando en los alumnos – por vía del ejemplo - nuevos conceptos y formas de hacer las cosas para ser un profesional más valioso. El alumno experimenta a lo largo del programa una transformación profesional y vital.
- Para maximizar la transferencia de conocimiento, las sesiones presenciales se complementan con un acompañamiento personalizado. En efecto, cada alumno tiene asignado a uno de los formadores, con quien puede tratar de forma profunda y cercana elementos concretos asociados a su evolución profesional.
- Además, los alumnos contarán con unas horas de tutorías con los coordinadores del programa, donde podrá trabajar cualquier concepto que le haya suscitado duda o especial interés.

Contenido formativo

El programa está estructurado en 12 módulos formativos, que se describen brevemente a continuación:

- **M1.- Cómo hemos llegado hasta aquí**

En este módulo se realiza un repaso de los cambios que se están produciendo en el mundo y de cómo estos afectan al desempeño profesional. A día de hoy, para poder tener éxito, es preciso modificar ciertos hábitos heredados y potenciar nuevas habilidades.

- **M2.- No hay mapa**

Este módulo está enfocado a desarrollar la capacidad de las personas para abordar las situaciones de forma proactiva. Limitarse a seguir instrucciones o esperar las directrices del jefe ya no es suficiente. Los profesionales deben aprender a dibujar mapas, es decir, a trazar por ellos mismos los caminos a seguir.

- **M3.- Una nueva mente**

En un mercado inundado de oferta, “hipereficiente” por el efecto de la tecnología, y “ultrabarato” por la competencia que ejerce Asia, es preciso activar nuestros sentidos para encontrar elementos diferenciadores que nos permitan destacar y tener éxito. Habilidades “artísticas” como la creatividad, el diseño, el juego, la empatía, toman mayor protagonismo en el desempeño profesional, por lo que la mente debe adaptarse para poder explotarlas.

- **M4.- Convertirse en el eje**

Un eje es una persona que aporta un valor inestimable, una persona “imprescindible” para su organización por su valiosa contribución. En un mercado difícil como el actual, los ejes aportan respuestas, marcan la dirección, conectan y coordinan a las partes implicadas para alcanzar los objetivos marcados.

- **M5.- El poderoso valor del regalo y su aplicación comercial**

La cultura del regalo puede transformar completamente a una persona y a una organización. Está basada en el deseo de entregar al entorno y al mundo toda la fuerza y la valía que uno lleva dentro. Este enfoque es muy interesante de cara al marketing personal y empresarial.

- **M6.- El desempeño profesional como un arte**

Hay una gran diferencia entre los profesionales “con arte”, y los autómatas que ejecutan su trabajo sin más. Un artista embellece su obra para ofrecerla al mundo, y los buenos profesionales hacen lo mismo en su desempeño diario.

- **M7.- ¿Es posible hacer un trabajo difícil en un cubículo?**

Llevar el arte personal a la empresa puede resultar difícil, pero a día de hoy, esta habilidad ha entrado a formar parte del trabajo, y más que una opción es ya un requisito. Las habilidades emocionales y la capacidad de aportar cambio toman protagonismo.

- **M8.- El cambio. Saber afrontar la resistencia y el miedo.**

En una época de grandes cambios y ante situaciones difíciles el miedo puede apoderarse de la mente, bloquearla y aferrarla a enfoques erróneos, entorpeciendo la toma inteligente de decisiones. La capacidad de saber reconocer el miedo y la resistencia tanto en uno mismo como en el entorno, es una capacidad fundamental para abordar cambios y lograr objetivos.

- **M9.- La importancia de cumplir y su aplicación a la gestión de proyectos**

Un buen profesional es un profesional que cumple y obtiene resultados. Este módulo es importantísimo, en el se darán las claves para abordar el trabajo de un modo eficiente y gestionar los proyectos para lograr los objetivos.

- **M10.- La cultura de la conexión**

Estamos en un mundo globalmente conectado, donde la capacidad de trabajar de forma abierta y colaborativa marca una gran diferencia. El trabajo más importante es el que conecta con los demás, y en este sentido la actitud es fundamental.

- **M11.- La importancia del inglés y las habilidades del eje**

El dominio del inglés es una habilidad clave en un mundo globalizado. Por ello se ha dedicado uno de los módulos a trabajar esta capacidad, en torno a la temática central del programa: las habilidades del eje.

- **M12.- Hora de empezar a destacar**

La esencia de convertirse en eje, en un MVE, es una elección. Los profesionales no deben tener miedo a destacar, todo lo contrario, ahora es el momento !

Estructura, duración y cronograma

El Programa tiene una duración de 3 meses, estructurado en sesiones semanales de 2 h presenciales, 6 h de actividad on-line, y 18 horas de acompañamiento 'a medida' por directivos con gran reconocimiento en el mercado, que te ayudarán a reorientar tu perfil para aportar más valor a tu empresa.

	Bienvenida	S1		S2		Carnavales		S3		S4		S5		S6		S7		S8. S Santa		S9		S10		S11		S12		Cierre	Total	
Horas	17 F	22 F	24 F	1 M	3 M	8 M	10 M	15 M	17 M	22 M	24 M	29 M	31 M	5A	7A	12A	14A	19A	21A	26A	28A	3M	5M	10M	12M	17M	19M	20M		
Presenciales		2		2				2		2		2		2		2		2		2		2		2		2		2		24
Tutoría práctica (LS)				1						1				1				1				1				1				6
Mentoring			2						2				2			2					2				2					12
On-line		6		6				6		6		6		6		6		6		6		6		6		6		6		72
Total horas	0	8	2	9	0	0	0	8	2	9	0	8	2	9	0	8	2	9	0	8	2	9	0	8	2	9	0	0	114	

Las sesiones presenciales son los martes

Los acompañamientos son los jueves

Formadores y, a su vez, mentores

- **José Manuel Rocha, Key Account & Export Manager de DANONE**

Diversos cargos en DANONE, Grupo Valira, La Seda de Barcelona, Shell España, Philip Morris e Iberia. Desempeña otras actividades profesionales como coach, personal trainer, formador in-out company y columnista de opinión en medios digitales. Es licenciado en CC Económicas y Empresariales por la ULL, con postgrados en EADA y en el Instituto de Empresa.

- **Eduardo Bezares, Subdirector de Logística de CCC**

Subdirector de Operaciones Logísticas de Compañía Cervecera de Canarias SA. Experto en implantación de WCM en entornos industriales. Ingeniero Industrial. MBA, profesor de la Universidad de la laguna.

- **Roberto Mendoza, Director de Desarrollo de Negocio de General de Software de Canarias**

Directivo de la empresa General de Software de Canarias desempeñando funciones de Desarrollo de Negocio, con una amplia experiencia en distintas empresas y sectores de la economía Canaria, ha sido Controller Financiero de Adecco Trabajo Temporal para Canarias, Responsable de Personal de las empresas del Grupo Ucelay, Director de Administración en empresas del Grupo Alonso y Monllao, entre otras, Empresario del sector del asesoramiento y consultoría empresarial con experiencia en gestión y formación de equipos de trabajo, y entre sus últimos logros destaca su participación en la mesa de trabajo para la ejecución del Primer TEDxCanarias que tuvo lugar en Tenerife el pasado mes de marzo de 2010. Formado en Empresariales por la Universidad de La Laguna, Formación Internacional en Coaching por la Isec Human International y Máster en Comercial y Márketing por la EFEM.

- **Paco Arana, Director de Palm Beach Ressor**

Directivo en Silverpoint Hotels and Resorts, con dilatada experiencia en formación, dinamización y dirección de equipos de trabajo, gestiona actualmente el Palm Beach Resort. Ha trabajado en el sector de la hostelería, ocio y tiempo libre en México, Canadá y Europa para empresas como Barceló, Fred Olsen o Coral hoteles.

Máster en gestión turística y de ocio por la universidad de VIC, con estudios superiores en ciencias marinas por la ULPGC, es un ciudadano del mundo enamorado de Canarias.



Alumno de todo, habla cinco idiomas, bucea, surfea, toca varios instrumentos y participó en el TEDxCanarias presentando un innovador y sostenible código internacional de comunicación no verbal .

- **Lidia China, Directora de Quest Idiomas**

Actualmente, es directora de Quest! Idiomas, un proyecto innovador ideado para subsanar la grave carencia de práctica conversacional inglesa en nuestro entorno. Se confiesa una enamorada del idioma inglés, así como de su aprendizaje y enseñanza a la que ha dedicado ya nueve años de su vida. Bilingüe, Licenciada en Filología Inglesa por la Universidad de La Laguna.

- **Antonio Collado González, Director de CARSA**

Más de 15 años de experiencia como consultor en innovación en Canarias. Diversos cargos en IBM, Universidad de Texas, Carsa e Innovalia. Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, especializado en Organización Industrial. Postgrado en Management of Technology por la Universidad de Texas. MBA por la Universidad Politécnica de Barcelona.

- **José María Rodríguez, Director Comercial de Learn & Show**

Desarrollo de diversas responsabilidades como: Director Comercial concesionario automóviles en la provincia; ha dirigido agencia especializada en viajes a medida y aventura en África y Sudamérica; Responsable en distribuidora para El Corte Inglés en toda España de productos especializados de alimentación en Cagliari, Cerdeña, Italia; Gerente distribuidora de productos especializados gourmet, difusión mundial. Licenciado en Economía, Analista de Aplicaciones y Sistemas informáticos, Máster en Dirección de Empresas por la EOI, Especialista en Marketing y Desarrollo de Negocios. Especialista en e-business. Recibí Premio Empresario de Éxito 2006 por La Fundación Fyde-CajaCanarias. Primer Premio en los Premios Empresariales “Business Atlantic Network” (B@N), ámbito Macaronesia.

- **Yael Hernández Oaknín, Directora de Learn & Show**

Directora de Learn & Show – Innovation Institute. Licenciataria del TEDxCanarias. Vicepresidenta del Cluster del Conocimiento en Gestión de Organizaciones y de la Asociación “Friends of San Antonio, Texas”. Diversos cargos en Interaction Consultants, Spectralins, General Electric, Universidad de Texas, Carsa y Edei Consultores. Ingeniera Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, especializada en Organización Industrial. Ingeniera orientación Management por la Ecole Centrale de Paris. Postgrado en Management of Technology por la Universidad de Texas.



Metodología formativa Learn & Show

- Learn & Show – Innovation Institute basa su calidad formativa en recursos y metodologías que fluyen y se enriquecen de redes de excelencia globales.
- Una Red de Colaboradores internacionales y locales participan en el diseño y ejecución de programas formativos de gran calidad.
- Las sesiones formativas son prácticas e interactivas. El rol de los formadores consiste tanto en introducir y explicar los conceptos formativos, como en guiar a los participantes a través de un aprendizaje proactivo.
- A través de juegos y actividades variadas, los participantes son los protagonistas de su propio proceso de aprendizaje. En áreas como la innovación y el management este enfoque “experiencial” es particularmente interesante. Especialmente en este campo, los procesos de cambio interno, de mentalidad, de visión, y de actitud ante la vida son fundamentales.

Certificación

Los alumnos que culminen con éxito el curso obtendrán la Certificación MVE – Most Valuable Employee, expedida por Learn & Show - Innovation Institute.

Precio

- El precio total del Programa MVE es de 1050 euros.
- La formación es financiable a través de la Fundación Tripartita.

Solicitar inscripción

Puede solicitar inscripción a través de la página web <http://www.learn-show.com/Formacion.php>

Para más información: www.learn-show.com



Learn & Show
INNOVATION INSTITUTE



WWW.LEARN-SHOW.COM