

EMPRESAS FAMILIARES FAMILIAS EMPRESARIAS

Ciclo especialmente diseñado para capacitar, asesorar y darle continuidad a la empresa familiar mediante la generación de acuerdos de familia y protocolos.

El desafío de trascender a la empresa y la familia a través de generaciones



¿Es posible el equilibrio emocional en situaciones donde las diferentes posturas son fuentes permanentes de conflicto?

¿Es posible una dirección integrada por la familia accionista y directores profesionales no accionistas?

¿Es posible realizar acuerdos, protocolos, que garanticen el funcionamiento satisfactorio tanto para la familia accionista que participa en la empresa como para la familia accionista que no participa?

En las empresas familiares existen emociones potenciadas, las decisiones difícilmente son puramente racionales, los conflictos mezclan temas empresariales con familiares y, en muchos casos, estas situaciones llevan a las organizaciones a puntos límite, donde puede fracasar la empresa, fracasar la familia o ambas al mismo tiempo.

En esta actividad, eminentemente práctica, el Dr. Néstor Braidot, con años de experiencia en varios países actuando como consultor de familias empresarias y empresas familiares, expone sobre la aplicación de las más modernas herramientas para ayudar a las empresas a transitar por un proceso que tiene tres premisas fundamentales: el fundador y su futuro con relación a la empresa y a su vida personal, los sucesores y su inserción en la empresa familiar, y los procesos de reestructuración necesarios para facilitar el éxito de los sucesores.

Beneficios para los participantes

- Interiorizarse sobre los parámetros fundamentales que facilitan el éxito en los procesos de sucesión.
- Desarrollar habilidades para tratar exitosamente tanto con los familiares que integran la empresa como con aquellos que, estando vinculados, no participan de la dirección de la misma.
- Incorporar nuevas herramientas para darle continuidad a la empresa familiar mediante la generación de acuerdos de familia y protocolos.

Metodología

El ciclo abarca dos partes: Formación (Parte I) y Asesoramiento (Parte II). Este último es opcional.

PARTE I: Formación

Metodología:

- La actividad será complementada con técnicas visuales, auditivas y kinestésicas.
- Se desarrollarán ejemplos y modelos para el tratamiento de diferentes casos y situaciones de empresas familiares.
- En el abordaje de cada uno de los temas se brindará la posibilidad de consultas, ampliaciones que faciliten la comprensión y puesta en práctica de las soluciones propuestas.

Temario

Módulo 1

El fundador y el desafío de que su empresa... y su familia le trasciendan. Cómo hacerlo.

- La creación de una empresa familiar. Génesis de la idea y condicionamientos para su implementación.
- La empresa “dentro de la familia” y su consecuencia: “la familia dentro de la empresa”. Problemas y soluciones.
- La problemática del fundador en el proceso de sucesión. Análisis de su futuro como empresario y como persona. Previsiones a tomar por un fundador en el proceso de sucesión para el momento de ser “sucedido”.

Inserción de la familia en la empresa. Cómo definir un proceso que garantice su efectividad.

- La vocación de la familia del empresario fundador. Proceso de transmisión de valores empresariales y familiares entre generaciones.
- El modelo familiar y el modelo empresarial. Necesidad de su explicitación y ajuste. Análisis de la transición generacional y sus condiciones.
- La tercera generación y generaciones sucesivas conviviendo con las transiciones de segundas generaciones. Vocación y plan de carrera. Los cambios necesarios para que lo fundamental no cambie.

Sugerencias y modelos de reestructuración para la sucesión.

- Como transitar desde “una situación potencialmente generadora de conflictos a una realidad equilibrada y estable”. Modelo del Iceberg y cómo implementarlo.
- Generaciones diferentes, estilos distintos. Cómo conciliarlos en una misma empresa familiar. Tensiones que hacen peligrar tanto a la empresa como a la familia. Liderazgo y disolución de conflictos.
- Las luchas por el poder: cómo lograr la convivencia armoniosa de fundadores, sucesores y miembros no familiares durante el proceso de reestructuración.

Módulo 2

Neuromanagement aplicado en la empresa familiar

- Neurociencias: una fuente de oportunidades para la empresa familiar. Cómo aprovecharlas.
- Cerebro racional y cerebro emocional en la toma de decisiones.
- Comportamiento y priming en las decisiones de los empresarios familiares.

Del liderazgo al neuroliderazgo en el proceso de sucesión del fundador

- Neuroliderazgo natural del emprendedor familiar. Cómo desarrollarlo.
- Foco atencional para generar mayor concentración y racionalidad en las decisiones de la empresa familiar.
- Técnicas a utilizar para mantener o recuperar la racionalidad en las decisiones familiares.

Autorregulación emocional para mantener racionalidad en la gestión familiar de la empresa

- El deseo de cambiar por cambiar como conflicto generacional vs. la resistencia al cambio.
- Densidad de atención y su aplicación a la generación de coincidencias en la empresa familiar.
- Momentos de entendimiento en las decisiones de los empresarios familiares: qué son y cómo generarlos.

Módulo 3

- Mapas mentales aplicados a la toma de decisiones en la empresa familiar.
- Alineamiento y centrado en valores superadores en la empresa familiar.
- Neuroplasticidad autodirigida para la generación de “inteligencia en la empresa familiar”.

PARTE II: Asesoramiento (opcional)

Módulo 1

ORIENTACIÓN Y PARTICIPACIÓN EN LA CONSTITUCIÓN Y DESARROLLO DE DIRECTORIOS DE EMPRESAS FAMILIARES

Nuestra metodología, que ha sido implementada exitosamente en varias empresas familiares, contempla un formato de prácticas y seguimiento en forma directa y personal por el Dr. Néstor Braidot, tanto para la orientación y desarrollo de directorios y consejos de familia como para otros organismos específicos que garantizan el buen funcionamiento de la organización y mejora las relaciones entre los miembros de la familia.

Módulo 2

GIMNASIO CEREBRAL PARA DIRECTIVOS DE EMPRESAS FAMILIARES E INTEGRANTES DE FAMILIAS EMPRESARIAS.

- La importancia del entrenamiento cerebral para optimizar las actividades de gestión y las relaciones interpersonales. Últimas herramientas surgidas del avance de las neurociencias.
- Entrenamiento neurocognitivo: técnicas de avanzada para optimizar los procesos de atención, planificación, velocidad de procesamiento de la información, aprendizaje y memoria.
- Entrenamiento neuroafectivo: técnicas de avanzada para mejorar el desarrollo de la inteligencia emocional y social. Automonitoreo de emociones.

Esta prestación no trabaja con programas estándar. En todos los casos se realiza un trabajo personalizado y a medida de los participantes. Habitualmente se desarrolla en la sede de Brain Decisión Braidot Centre, lo cual no excluye que, a requerimiento del cliente, se traslade a lugares específicos, como la sede de la empresa.

Síntesis de antecedentes curriculares. Néstor Braidot



www.braidot.com
nestor@braidot.com

Conferenciante, catedrático, empresario, consultor y escritor, Néstor Braidot es pionero en la aplicación de los últimos avances de las neurociencias y la física cuántica al ámbito organizacional y al desarrollo de la inteligencia y el talento.

Durante más de veinte años, estudió e investigó el funcionamiento del cerebro humano, tanto desde la visión occidental como desde la visión derivada de sus viajes a Oriente.

Esta especialización está avalada, a su vez, por una sólida formación académica: es Máster en Psicobiología del Comportamiento y Neurociencia Cognitiva, Doctor en Ciencias de la Administración,

Máster en Economía, Licenciado en Administración de Empresas, Contador Público, Licenciado en Cooperativismo, Máster en Programación Neurolingüística y Trainer en Diseño Conductual.

Como resultado de sus investigaciones, como así también de la experiencia obtenida mediante las diferentes aplicaciones del conocimiento científico a las actividades relacionadas con la economía y la conducción de organizaciones, en los últimos tiempos publicó cuatro obras que lo han convertido en pionero en un conjunto de disciplinas de avanzada: Neuromarketing, Ed. Gestión 2000 (2009), Neuromanagement, Ed. Granica (2008), Neuroventas, Ed. Puerto Norte-Sur (2007), Neuromarketing, neuroeconomía y negocios, Ed. Puerto Norte-Sur (2006). A principios de 2011 se encuentra escribiendo dos nuevas obras, focalizadas en el neuroliderazgo del hombre y la mujer, y tiene en prensa su último libro sobre el cerebro y nuevas técnicas para optimizar su funcionamiento.

Como escritor, su carrera comenzó en 1990, con la publicación de Marketing Total -que agotó siete ediciones en tres años-, al que siguió una saga de materiales vinculados a la empresa en sus diversas problemáticas: Los que Venden, Comunicación Relacional, Nuevo Marketing Total, Pymes Latinoamericanas, Crisis Marketing y otros.

En el mundo académico actúa como profesor de la Universidad de Salamanca (España), Director del Centro de Investigaciones en Neurociencias y Prospectiva de la Universidad Nacional de La Plata (Argentina), Director del Brain Decision Braidot Centre y profesor invitado en varias universidades de Europa y América Latina. Recientemente, se incorporó como integrante del Comité Académico de la carrera de Doctorado en Ciencias de la Gestión de la Universidad Nacional de La Plata (Argentina).

Su impecable trayectoria en el ámbito académico le valió importantes distinciones, entre ellas, la de profesor visitante en varias universidades: Wirtschaftsuniversität Wien (Universidad de Economía de Viena (Austria), Centre de Développement du Management, Lyon Graduate School of Business, Lyon (Francia), Universidad de León, Universidad de Oviedo, Universidad de Santiago de Compostela, Universidad Autónoma de Madrid (España), Université Catholique de Louvain, Louvain-La-Neuve (Bélgica), Università Bocconi (Italia) y Université de Geneve (Suiza), entre otras.