

# ACTITUDPRO

N E W S



Artículo

## ► Mindfulness para el bienestar directivo

(pág. 1)

Artículo

## Amor incondicional para vender de forma más efectiva

(pág. 3)

Entrevista

## Alejandra Sánchez Yagüe

Profesora Programa de Reducción del Estrés basado en Mindfulness

(pág. 4)

### Editorial

En este tercer número de nuestra revista hemos escogido el mindfulness como tema monográfico para tratar en sus distintos aspectos.

¿Por qué en las empresas más punteras e innovadoras del mundo hay un boom de las técnicas de mindfulness? El Mindfulness o atención plena consiste en el cultivo de la conciencia de la mente y el cuerpo para aprender a vivir aquí y ahora. Ello implica evitar la dispersión, concentrar toda la energía y recursos en los objetivos marcados, utilizar todo el potencial creativo. Hoy en día la demanda de su uso se ha incrementado claramente por parte de los profesionales y directivos de empresa. El Reino Unido está explorando la posibilidad de introducir programas de Mindfulness, a través de su sistema educativo oficial.

La mayoría de nosotros pasamos casi todo el día en el trabajo y gran parte del estrés y ansiedad derivan además de presiones laborales, y especialmente de la dureza con la que las personas se tratan a sí mismas. Es mucho el tiempo que pasamos criticándonos a nosotros mismos, culpabilizándonos, lo cual redundará en una falta de seguridad, de efectividad, de individualismo y falta de empatía. No resulta sencillo, ejercitar la bondad, sentir amor por uno mismo y extenderlo a los demás. Y tampoco es fácil admitir que uno es poco compasivo y que, en ocasiones, ni siquiera lo es consigo mismo. La práctica del Mindfulness es un antídoto útil para lograr esa auto confianza, más empatía y lograr más resultados al ser más efectivos.

Los enfoques basados en el Mindfulness han demostrado ser muy eficaces para el desarrollo de las sensaciones de empatía, la reducción del estrés y la creatividad. Para trabajar creativamente con nuestros pensamientos, es necesario aprender a controlarlos. El concepto de inteligencia emocional significa tener recursos cognitivos y emocionales aportando flexibilidad a la mente para adaptarse a situaciones en constante cambio. Aunque no siempre podamos eliminar o controlar los agentes estresantes, sí que podemos enfrentarnos a ellos de manera diferente.

Muchas personas se preocupan únicamente por el objetivo a alcanzar, sin prestar atención a la cantidad de esfuerzo desorganizado y difuso que ponen en juego. El Mindfulness nos ayuda a adquirir nuevos puntos de vista, a sobrellevar los problemas y aliviar el estrés gestionando el tiempo y la energía de una manera más eficiente.

El desarrollo de la inteligencia emocional es crucial para un futuro próspero y saludable. Estudios cualitativos han demostrado que el Mindfulness activa estos aspectos de la inteligencia emocional y su práctica motiva a una actitud de curiosidad, apertura y creatividad. Y ello es muy importante para cualquier directivo.

La clave del éxito profesional consiste en explorar atentamente lo que sucede a nuestro alrededor y a diferenciar claramente lo que funciona de lo que no funciona. El Mindfulness o conciencia plena puede ayudar mucho a ello.



Fede Martrat  
Socio Director de ActitudPro

## Mindfulness para el bienestar directivo

por Elena Schisano - Consultora - y Nùria Falguera - Consultora Senior

Los directivos a menudo ponen su atención en la parte racional de la toma de decisiones, perdiendo el foco del impacto emocional y el comportamiento humano. El éxito de cada iniciativa en la toma de decisiones necesita una comprensión profunda de su lado emocional.

Mindfulness es una forma muy efectiva de centrar la mente para reducir su dispersión y conseguir atención plena y está influyendo en una amplia variedad de contextos, desde la medicina hasta la neurociencia la psicología y por supuesto en el mundo de la empresa.

Gracias a la mejor comprensión del funcionamiento de la mente de cada uno y a toma de conciencia, el líder será capaz de entender cómo gestionar sus procesos emocionales. Una práctica que le permita dirigir el foco y mantenerlo, y que ayude a evitar faltas cognitivas, puede incentivar la toma de mejores decisiones en situaciones laborales bajo presión, tomando conciencia de todo, experimentando las cosas tal y como son y sin evadirse. Esas habilidades, pueden ser efectivamente entrenadas con la práctica del Mindfulness.

La práctica de la atención plena puede ser una herramienta capaz para desconectar de las cargas laborales abriendo espacios a la serenidad y al encuentro con uno mismo desarrollándonos como personas más empáticas, comprensivas. Practicar la meditación y otras técnicas de toma de conciencia plena nos hace aumentar la confianza en nosotros

mismos, la autoestima y a disfrutar más en el trabajo y en la vida social. Confiar en uno mismo, sin estrés, y en sus objetivos, es la clave para tener éxitos en los negocios. Si dedicamos un tiempo a la meditación volveremos al trabajo renovados y podemos prestar mayor atención, definiendo nuestros logros y seremos capaz de gestionar la presión laboral.

La mitad de los trabajadores europeos consideran el estrés como el elemento que más contribuye a la pérdida de las horas laborales y a la baja productividad. El Mindfulness es una herramienta para desconectar en momentos de mucho estrés por las presiones laborales y demandas sociales de ser un buen empleado, un buen jefe, un buen esposo, un buen padre.

El estrés hace que nos volvamos personas individuales, sin saber cómo relacionarse. Nos olvidamos de conectar con nuestra verdadera naturaleza relacional.

El mundo empresarial necesita líderes empáticos y relacionales que puedan sentir a sus empleados y que el empleado se sienta seguro, contenido y escuchado en un ambiente laboral de confianza. Si dedicamos un tiempo con nosotros mismos nuestro ser lo agradecerá por la cual puede influir en integrar relaciones con los otros más armoniosas. La consecuencia de este tipo de relación será una mayor efectividad como directivos y un mayor bienestar personal.



# Regular la autoexigencia para ser un buen directivo

por Fede Martrat - Socio Director de ActitudPro

**D**e mi propia experiencia he comprobado cómo entre mis clientes, aquellos más optimistas, más divertidos, con sentido del humor, que van relajados por la oficina, que saben consagrar tiempo a pasarlo bien fuera del trabajo, son los que son más aceptados por sus organizaciones, y por ende acaban liderándolos. Muchos han acabado dirigiendo las empresas en dónde trabajan.

En cambio, también he visto como otras personas con más disciplina, más rigor y más capacidad de trabajo que los primeros no tienen el mismo éxito. Son personas para el que los objetivos son el todo. ¿Paradójico? No tanto como podría parecer. Podríamos preguntarnos ¿Es que la seriedad y el trabajo no están de moda? En absoluto. Entonces ¿Por qué algunas (muchas) personas obsesionadas con el éxito no acaban triunfando? Pues porque “se pasan de rosca” y muchas veces acaban siendo víctimas del síndrome de lo que Walter

Riso llama la autoexigencia despiadada. La autoexigencia despiadada consiste en valorar el yo ideal por los cielos y luchar permanentemente por acercarse a ese yo ideal. Con ello estamos poniendo en juego nuestra valía personal en cada actividad y vamos estableciendo unas metas móviles a las que nunca llegamos.

Y ese “pasarse de rosca” tiene dos consecuencias, la primera es la mente compara, y su yo real con ese yo ideal. Y de resultados de ello, se siente pequeña. Se trata pues de una situación en la que la persona tiende a ser permanentemente infeliz.

La segunda consecuencia es que ese esfuerzo, muchas veces desmesurado, sumado a la infelicidad permanente nos genera estrés y no nos permite disfrutar del momento.

Es obvio, que del estrés a la baja energía, la frustración, el cansancio y el bajo nivel de humor no hay más que un paso. Y de todo ello se dan cuenta las personas a nuestro alrededor.



## Mis cinco consejos:

Walter Riso nos dice que la felicidad o lo más cercano a ella pasa por la aceptación. Ser el mejor a toda costa y no poderse equivocar son imperativos que pueden llegar a convertirse en un verdadero martirio. Yo mismo también tengo una base de autoexigencia y disciplina, y he aprendido a modularla con estos 5 elementos. Espero que os sirva alguno de ellos en vuestra vida diaria:

1. Tomar consciencia del ciclo pernicioso de centrar la felicidad solamente en la obtención de resultados implica entrar en un ciclo “para sentirme bien me tengo que sentir mal”. Estoy por debajo de lo que quiero-> estoy incómodo-> Me motivo y entusiasmo-> estoy incómodo-> me motivo y entusiasmo... y así sucesivamente..
2. Detectar la situación en la que nos estamos exigiendo demasiado. ¿Alguien más nos está exigiendo esto? ¿O soy yo mismo?
3. Aprender a disfrutar del camino, del oficio que tenemos, de las relaciones, de las

personas, de cualquier cosa y por supuesto de otras cosas fuera del entorno de trabajo.

4. Conformarse y aceptarse a sí mismo cuando se ha hecho lo posible por lograr algo y no se ha conseguido.

5. Desearse felicidad, desearse salud y bienestar y no desearse ningún sufrimiento innecesario.

Entiéndaseme bien. No me estoy refiriendo a caer en el “laissez faire, laissez passer” ni mucho menos. El rigor y el trabajo son importantes, pero no son ni mucho menos ni necesarios ni suficientes para marcar la diferencia.

Si me refiero en cambio a tomar consciencia de que hoy las empresas necesitan unos directivos con energía, con buen humor, y capaces de contagiar entusiasmo, impulsar la creatividad y las conexiones neuronales. El trabajo duro lo hacen las máquinas y el capital está al alcance de muchas empresas. La verdadera ventaja competitiva está en impulsar la creatividad y el entusiasmo.



## Ejercicios de gestión del estrés para ser mejores directivos

por Elena Schisano - Consultora

### Pequeños hábitos diarios

- No salte automáticamente de la cama apenas suene el despertador. Tómese unos minutos para llevar antes a cabo un chequeo atento. Empezar el día con una mayor conciencia del momento presente establecerá las condiciones adecuadas para enfrentarse con mayor calma y ecuanimidad a las situaciones difíciles que la vida le depare.
- No salga de casa sin aprovechar la ocasión, en el caso de que viva con alguien, de hablar y escucharles atentamente unos instantes.
- Enlentezca el paso cuando se acerque al coche. Conecte con su cuerpo, advierta la presencia de cualquier tensión y trate de relajarla antes de poner el coche en marcha.
- Busque alguna ocasión, mientras conduce, para ir un poco más despacio. Utilice los semáforos rojos como un recordatorio que le permita ser consciente de su respiración.

### Meditación: Caminar con plena conciencia y atención

- Mientras camina, quizá de vuelta al trabajo o simplemente dando un paseo, libere su mente de pensamientos del pasado del futuro. Concéntrense en su respiración y camine erguido, con la cabeza y la columna alineadas.
- Desplace la atención hacia su caminar. Camine con toda la conciencia puesta en ello, concentrándose en cada paso que da. Sienta como el peso de su cuerpo se desplaza de un pie a otro, como se mueven los brazos y las piernas, y como el aire roza su cara.

### Encuentre su calma interior

Aprenda a relajarse durante los momentos de gran estrés. Piense en alguna actividad que pueda asociar a la calma, como por ejemplo estar tendido o tomando un baño caliente. Cuando se sienta bajo presión, piense en su actividad relajante. Su mente lo asociará con un sentimiento de paz y en seguida comenzará sentirse relajado.

### Practica Formal



### Yoga

El dolor provocado por estar largo tiempo sentado se puede liberar estirando y moviendo el cuerpo. El yoga es básicamente una práctica de atención física. El término “yoga” significa “unir” lo que en este caso se refiere a la unión entre el cuerpo y la mente.

### Prácticas Informales

#### DROP

Existe un método muy sencillo de mindfulness informal, al que llamamos DROP (en inglés STOP), al que puede apelar para recuperar el equilibrio entre el cuerpo y la mente y reducir también el estrés y la ansiedad en la vida cotidiana:

- D = Deténgase (en inglés Stop)
- R = Respire (Take a breath)
- O = Observe (Observe)
- P = Prosigue (Procede)

#### RAIN

RAIN es una práctica inteligente de indagación atenta sobre uno mismo que puede aplicar a su vida cotidiana para poner de relieve los rasgos profundos que desencadenan fuertes reacciones emocionales, donde:

- R= Reconocer la presencia de una fuerte emoción
- A= Admitir o reconocer lo que hay
- I= Investigar el cuerpo, las emociones y los pensamientos
- N= No identificarse con lo que aparece.

# Amor incondicional para vender de forma más efectiva

por Elena Schisano - Consultora - y Núria Falguera - Consultora Senior



¿Cuántas veces nuestro juicio sobre nuestro cliente nos ha impactado en la venta? ¿Cuántas veces el estado de humor del cliente ha impactado en el nuestro? ¿Cuántas veces hemos tenido una respuesta reactiva a un comentario de un cliente y luego nos hemos arrepentido?

Cuando estamos ante una persona, tenemos reacciones inconscientes que se disparan automáticamente. Esto supone en la práctica que, el comportamiento o el estado de ánimo del cliente afecta de manera directa a nuestras emociones. Dicho con otras palabras, a veces perdemos el control de nuestro estado emocional y lo dejamos en manos de los demás.

Con la práctica del mindfulness aprendemos a hacernos conscientes de nuestros cambios anímicos y de nuestros pensamientos para así poder “dejarlos ir” y, por lo tanto, tener un estado emocional mucho más ecuánime. Esta ecuanimidad nos hace tener el control sobre nosotros mismos y sobre nuestras reacciones. De esta manera, mejoramos en seguridad, autoestima y por lo tanto somos más efectivos en un proceso de venta.

Dentro del mindfulness se trabaja el concepto del “amor incondicional” y se refiere a un estado mental de buena disposición hacia los demás. Este “amor incondicional” supone el desear la felicidad a las personas con las que nos encontramos en nuestra vida. A no juzgarlas según sus comportamientos, a aceptar que todas ellas se comportan de la mejor manera que saben en cada momento, y si no se comportan de la manera que nosotros entendemos más adecuada, es porque es la única manera que saben de solucionar los problemas.

Cultivar el amor incondicional supone, en el mundo de la venta, el mejorar la comprensión del cliente, ya que, al no juzgar el fondo o la forma de su discurso, nos centraremos en escuchar sus necesidades con una visión holística, no sólo profesional sino también personal del cliente.

Con esta práctica se aprende a ver al cliente como una persona a la que ayudar en sus necesidades, y sus comportamientos erróneos como un motivo de su propio sufrimiento, lo que genera un sentimiento de empatía que provoca el querer solucionar los problemas existentes desde una perspectiva de win-win.

¿Significa esto que tenemos que resignarnos a que un cliente tenga comportamientos inadecuados? No. Esto significa que, aceptamos que los tiene, sin engancharnos emocionalmente a ellos y buscamos la solución a la situación consiguiendo una objetividad que de otra manera sería muy difícil de lograr.

Con esta práctica, también aprendemos a vernos a nosotros mismos como personas que nos comportamos lo mejor que sabemos, incluso cuando cometemos errores que suponen consecuencias negativas hacia nuestra empresa o hacia el cliente. Aceptar nuestros errores y no castigarnos por ellos, supone una mejora en la gestión de la frustración, de la culpa, del resentimiento, y, por lo tanto, en la mejora nuestra autoestima. Con esta aceptación, la capacidad de recuperarse frente a un fracaso se multiplica, pudiendo volver a un estado emocional de calma en un breve periodo de tiempo.

¿Significa esto que nos resignamos a cometer errores ya que “nosotros somos así”? No. Esto significa que, buscaremos, de forma constructiva, la manera de reducirlos en el futuro. Pero evitaremos los sentimientos de culpa o ira con nosotros mismos, que tanta destrucción nos generan y que no nos ayudan en la búsqueda de una solución.

El amor incondicional supone, por lo tanto, una herramienta efectiva para incrementar el resultado de ventas, ya que aporta objetividad en la toma de decisiones, ecuanimidad ante posibles conflictos, más autoestima y energía. En definitiva, más facturación para el vendedor. Los buenos vendedores saben que estas herramientas les pueden ayudar en sus objetivos.

## ActitudPro hace...

Entre octubre de 2017 y enero de 2018, realizamos o tenemos programados, entre otros, los proyectos:

### Ámbito Comercial:

- Empresa de fabricación de mobiliario para hostelería y turismo de 80 M. de facturación. Realización de un análisis comercial para incrementar la efectividad de la red de ventas.
- Empresa de ingredientes para la industria de alimentación, realización de un programa de acompañamiento a la dirección para la impulsión de nuevas metodologías comerciales para mejorar aspectos como organización del día a día de los vendedores, sistema de reporting...
- Establecimiento hotelero Gran Lujo en Barcelona. Realización de una formación más acompañamiento al personal del hotel para conseguir una mayor venta cruzada (espacios del hotel) y una mayor proactividad comercial.
- Realización de un seminario open para la estrategia comercial dirigido a directores comerciales, trabajando módulos como: organización comercial, dimensionamiento de redes de venta.
- Empresa de fabricación y distribución de productos para la higiene, en venta industrial. Continuación de la realización de un proyecto de acompañamiento a la dirección orientado a incrementar la efectividad de la red de ventas, y mejora de procesos comerciales.
- Segundo fabricante europeo de productos químicos. Realización de un conjunto de seminarios para mejorar organización de los vendedores a nivel europeo.

### Ámbito Marketing y Estrategia de Negocio:

- Para empresa de especialidades farmacéuticas de 500 M de facturación. Realización de un estudio de mercado cualitativo para el lanzamiento de un nuevo producto, a partir de un panel de expertos.
- Para multinacional del sector alimentario. Proyecto de gestión integral de medios de marketing y optimización de sistemática publicitaria conjuntamente con la red comercial (proyecto de 4 años de duración).
- Empresa de retail del sector del descanso. Realización de un conjunto de mystery shoppings para identificar las áreas de mejora del proceso comercial y como poder aprovechar mejor las oportunidades comerciales.
- Empresa líder en renting de vehículos perteneciente al del sector de automoción. Proyecto de coaching para mejorar las capacidades estratégicas directivas mediante coaching a algunos de sus integrantes.

### Ámbito Equipos:

- Empresa de electricidad. Realización de un programa de coaching dirigido a un conjunto de mandos intermedios de la compañía.
- Empresa de venta de productos de perfumería. Facturación 90 M de €. Realización de un conjunto de seminarios de liderazgo para los responsables de los equipos de venta.
- Para empresa fabricante de productos de porcelana sanitaria, realización de un conjunto de workshops al personal de fábrica para mejorar las capacidades de liderazgo de los mandos intermedios (continuación).
- Para empresa fabricante de productos de porcelana sanitaria, realización de un conjunto de workshops al personal de fábrica para mejorar las capacidades de liderazgo de los mandos intermedios (continuación).
- Para empresa fabricante de productos de porcelana sanitaria, programa de coaching para mejorar la efectividad profesional de directivos.

## Actitud Comercial hace...

La filial de concertación de visitas y selección comercial de ActitudPro está realizando entre otras las siguientes actividades:

### Teleconcertación de visitas:

Actitud Comercial está realizando o tiene programados proyectos de tele concertación de visitas para departamentos comerciales de unos 40 clientes de forma simultánea a lo largo de los próximos meses (sectores viajes, turismo, restauración...)

### Selección Comercial:

Estamos realizando o tenemos programado un total de 40 procesos de selección de comerciales o jefes de venta, o directores comerciales y directores generales con capacidad de gestión comercial de diferentes perfiles a lo largo de los próximos meses.

## Bibliografía útil para directivos y gestores comerciales

- Dispensa, J. *Deja de ser tú. La mente crea la realidad.*  
 Goleman, D. *Los Caminos De La Meditación.*  
 Goleman, D. Boyatzis, R. *El líder resonante crea más: El poder de la inteligencia emocional*  
 Goleman, D. y Cherniss, C. *Inteligencia emocional en el trabajo: Cómo seleccionar y mejorar la inteligencia emocional en individuos, grupos y organizaciones*  
 Gauding, M. *The Meditation Experience: Your Complete Meditation Workshop in a Book (Godsfield Experience)*  
 Mankins, M.C., y Garton, E. *Time, Talent, Energy: Overcome Organizational Drag and Unleash Your Team's Productive Power.*  
 Stahl, B. y Goldstein, E. *Mindfulness para reducir el estrés. Una guía práctica.*  
 Kondo, M. *La magia del orden: herramientas para ordenar tu casa-- ¡y tu vida!*  
 Thich N.H. *Peace of Mind: Becoming Fully Present*  
 Villanueva, U. *Mindfulness Meditación para gente de alto rendimiento.*  
 Wilson, K.G. *Mindfulness for Two: An Acceptance and Commitment Therapy Approach to Mindfulness in Psychotherapy.*  
 Cullen, M. *The Mindfulness-Based Emotional Balance Workbook: An Eight-Week Program for Improved Emotion Regulation and Resilience.*  
 Kabat-Zinn, J. *Mindfulness en la vida cotidiana: Donde quiera que vayas, ahí estás*



Entrevista

# Alejandra Sánchez Yagüe

por Fede Martrat - Socio Director de ActitudPro



Alejandra Sánchez Yagüe es consultora asociada de ActitudPro y profesora acreditada del programa MBSR (Reducción del Estrés Basado en Mindfulness) del Centro Médico de la Universidad de Massachusetts y es actualmente profesora en la Universidad de Barcelona, Pompeu Fabra, de la UDIMA CEF y del Instituto de Empresa en programas de Mindfulness. Es coach certificada por la ICF e imparte cursos y sesiones en empresas para reducir el estrés, prevenir el burn-out, desarrollar la resiliencia y promover el alto desempeño en los equipos.

Se habla mucho del Mindfulness, y como éste contribuye al bienestar de las personas, y de los equipos de trabajo. Le pedimos a Alejandra que nos explique a partir de su experiencia qué es el Mindfulness y cómo puede aplicarse exitosamente en las empresas y como puede ayudar al directivo y a los equipos a mejorar su efectividad y sobre todo a mejorar su calidad de vida

**Alejandra, buenos días. Explícanos con tus palabras qué es el Mindfulness y por qué crees que está teniendo tanto éxito, por favor.**

Buenos días. Es un modo de la mente y también un entrenamiento de la mente que nos permite enfocar la mente en lo que sucede aquí y ahora, en la observación de la realidad tal cual es, desde una mirada neutra y ecuánime ante lo que nos sucede y sin necesidad de tener que reaccionar desde la impulsividad, el juicio y el piloto automático.

Está teniendo tanto éxito porque gracias a la práctica de este entrenamiento, la gente se siente mejor, con un mayor bienestar y una mayor autoregulación emocional. En el ámbito clínico los estudios clínicos que se han hecho demuestran una mejoría en los pacientes respecto a su sensación de bienestar y reducción del estrés.

**Has trabajado con multitud de equipos de trabajo en empresas. ¿qué crees que las personas valoran más, después de un programa de Mindfulness?**

Valoran sobre todo el que el formador sea un practicante y lo tenga integrado, que sea algo real y vivido por el instructor, que haya práctica en las formaciones y pautas prácticas y sencillas que puedan realizar en la vida cotidiana, y que pueden incorporar este modo de ver la vida en todos los aspectos de sus vidas, mejorando la calidad de sus relaciones interpersonales, de su bienestar y salud.

**Uno de los grandes descubrimientos que has hecho es la auto compasión, y cómo ésta ayuda a conseguir un directivo más feliz y con mucha mejor calidad de vida. ¿Nos puedes explicar qué es?**

La autocompasión consiste en poner la intención en no sufrir, en aliviar nuestro malestar, y en hacer todo aquello que sea posible para ello. No sólo es un deseo de estar bien, sino también de hacer todo aquello que es necesario para sentirnos mejor y aliviar nuestro malestar.

**¿Qué principales beneficios tiene la práctica del Mindfulness actualmente para un directivo?**

Reducción del estrés, aumento de confianza, autoregulación emocional, mejora del sueño y del descanso, aumento de la resiliencia, mejora en la rapidez a la hora de tomar decisiones, baja la inseguridad, la preocupación y el directivo se ve más resolutivo, con más paciencia, más tranquilo y seguro a la hora de enfrentar los desafíos del día a día, más empático con los demás, con una mayor aceptación y menos frustración respecto a las exigencias a las cuales no puede llegar.

**¿Qué consejos le darías pues a un directivo que quiere ser más efectivo, pero ve que cada vez se siente más vulnerable frente al estrés?**

Que aprenda a parar, que se cuide, que se acepte y conozca sus límites, que observe más y juzgue menos y que aprenda a tomarse la vida con un poco más de calma.

**¿Qué tipo de actuación realizarías para un equipo de trabajo que en este momento sufre de estrés o burn-out?**

Sin duda un programa MBSR de reducción del estrés basado en Mindfulness. Los resultados son extraordinarios y se puede hablar sin duda de un antes y un después.

**¿En qué sentido un programa de Mindfulness en empresas ayuda a los directivos a la toma de decisiones?**

Al reducirse el estrés, y al estar más tranquilos y menos en la hiperactivación, las exigencias se ven con una mayor objetividad, desde esa mente neutral que se ejercita en el Mindfulness y que consiste en ver las cosas tal cual son. Se vuelven más ecuánimes, sensatos, realistas y objetivos. Las decisiones tomadas no son tomadas desde la reactividad emocional, el miedo, las prisas, la rabia, la frustración y en cambio son tomadas desde una atención plena.

**¿Cómo se puede conseguir que un equipo de vendedores pueda ser más resiliente?**

Mediante el entrenamiento en Mindfulness se puede conseguir que sean capaces de actuar más desde la empatía y la conexión con los clientes y que sean capaces de parar su cabeza y los pensamientos que les llevan a agobiarse, a pensar que no llegan a todo...aprenden a tomarse las cosas con más calma y en este estado las cosas salen mejor, son más fáciles.

**¿Cómo se puede conseguir mejorar la productividad de un equipo de ventas, por ejemplo con un programa de Mindfulness?**

Un empleado que ha dormido bien, que está centrado, que sabe gestionar la presión y el malestar en su vida, que sabe relajarse y concentrarse es un empleado que es más eficiente y que va a rendir mucho más en el día a día.

## Programa Open

### MINDFULLNESS PARA LA REDUCCIÓN DEL ESTRÉS EMPRESARIAL

Del 10/10 al 12/12, los martes 16:30 -19:00.

Lugar: ActitudPro C/Balmes 245, 08006 Barcelona

Coste: 620€

El programa para directivos, equipos de RRHH, vendedores y mandos intermedios que desean tener un mayor bienestar y una gestión empresarial más tranquila, objetiva e igualmente productiva.

#### Objetivos:

- Adquirir habilidades esenciales para tener una mayor objetividad en la toma de decisiones.
- Saber gestionar más adecuadamente el estrés empresarial y no dejarse llevar por éste.
- Elevar el nivel de consciencia emocional y la respuesta que debemos dar ante los desafíos.

#### ¿Qué metodología se utiliza?

- Es un programa abierto de 10 sesiones de 2'5 h cada una.
- El programa acaba con una sesión de definición de plan de trabajo individual para consensuar el plan de mejora a desarrollar a lo largo del tiempo.

#### Beneficios que implica para la persona

- El individuo detecta aquello que le pone nervioso y encuentra él mismo soluciones a sus problemas.
- La persona tiene una mente mucho más calmada a lo largo del día

## SEDES ACTITUDPRO

**Barcelona**  
(+34) 93 368 25 33  
Balmes 245, 08006

**Madrid**  
(+34) 91 831 88 98  
Ferraz 28, 28002

**Guadalajara (México)**  
(+ 52) 1 3338265025  
Av. Hidalgo 1363, 44600

RED PROPIA DE CONSULTORES ASOCIADOS EN:

#### Europa

**Alemania:** Berlín, Munich  
**Francia:** París, Annecy  
**Portugal:** Lisboa, Oporto

**Suiza:** Ginebra, Basilea  
**Turquía:** Estambul  
**Andorra:** Andorra la Vella

#### América

**México:** Veracruz, México D.F.  
**Uruguay:** Montevideo  
**Brasil:** Sao Paulo

actitud@actitudpro.com  
www.actitudpro.com



ActitudPro Consultants



@actitudpro\_