

CLÍNICA PARA EMPRENDEDORES

Con Anni Schuff & Gastón Silberman

TEMARIO GENERAL - NIVELES 1 y 2*

1. La expansión en los nuevos contextos

El mundo actual y las necesidades de este tiempo: entornos complejos, inciertos, sin precedente y desconcertantes. Nuevos paradigmas en la economía, los negocios y el liderazgo. El lugar del trabajo y el valor humano frente a las nuevas tecnologías de inteligencia. El trabajo como servicio y los Órdenes de la Ayuda.

2. El enfoque sistémico

Las cuatro dimensiones del negocio para la abundancia y la expansión: sistema, propósito, identidad y acción. Las organizaciones y los sistemas; beneficios de incorporar la mirada sistémica en el ámbito laboral. Biografía del negocio y biografía laboral personal. Diagnóstico sistémico del negocio. Órdenes en la empresa, dinámicas y compensaciones.

3. La empresa: reflejo del mundo interno

Identidad, valores, visión y misión. Autoimagen, autoestima e integridad. La relación con la abundancia y el merecimiento. *Los cuatro pilares de la arquitectura interna: sensaciones, emociones, creencias y comportamientos.* Reconocimiento y transformación de patrones. Sistemas de creencias y el beneficio oculto. Presencia y consciencia: *"El pasado se hace futuro si no estoy presente"*. Hábitos, energía y salud del líder.

4. La empresa como organismo vivo

Ciclos vitales propios (septenios) y de la empresa (etapas del negocio). Crisis y oportunidad. Diagnóstico de crecimiento: los semitonos críticos y los puntos de choque. Desafíos del emprendedor: el sueño propio o el sueño de otro, el rol del fundador y los costos de emprender. Estrategia y acción: la decisión, el *timing*, plan de acción y mediciones. Valor y precio. Identidad y marca personal. Atraer clientes: el servir como motor. De artista a dueño de empresa.

5. La cultura

Liderazgo y autoliderazgo. El nuevo liderazgo. Energías femenina y masculina en la empresa. De la jerarquía vertical a la horizontal. A qué son funcionales los equipos —a los fundadores, a las necesidades de la empresa, a la historia y las implicancias—. Comunicación: claridad y receptividad. Planificación y gestión de las prioridades: procesos, rutinas e innegociables. Disciplina más que motivación. El camino de la solución. Tolerancia a la incomodidad y esfuerzo voluntario. El servicio como forma de vida gozosa.

6. El éxito y la empresa como responsabilidad social

Las tres dimensiones del éxito: Paradigmas y lealtades; Camino evolutivo; Dinero y riqueza. Error y aprendizaje. La "imagen" del éxito y las ilusiones proyectadas. El éxito y el sacrificio. Riqueza participativa. Costo e inversión. Estándares y excelencia. Originalidad del visionario. La responsabilidad social del liderazgo emprendedor.

*Los contenidos del temario se abordarán —tanto en los encuentros sincrónicos como a través de materiales complementarios que se compartirán a lo largo del programa— según las necesidades del grupo y el alcance de profundización para cada nivel de la clínica.