

General Manager Advisor

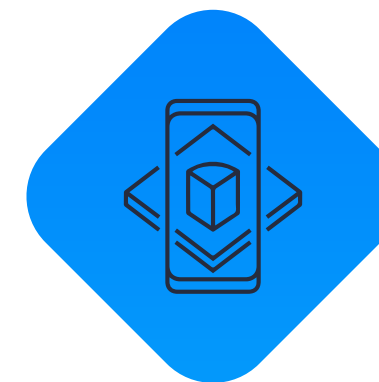
Transformación Digital
Innovación Relevante
Cultura Ganadora
Fidejatos Inspiracional
Pensamiento Estratégico
Personal Brand

A black and white photograph of Sergio Nacach, a man with curly hair, smiling and looking slightly to the right. He is wearing a button-down shirt. The photo is partially obscured by a dark grey curved shape on the right side of the page.

¿Por qué tener a
Sergio Nacach como tu
General Manager Advisor?



Por sus años de experiencia ocupando cargos gerenciales de alta jerarquía en compañías multinacionales.



Por tener más de 5 años siendo el asesor de los CEO's más influyentes del Perú.



Por emplear metodologías y plataformas virtuales ágiles que permiten una planificación efectiva y flexible (puede ser presencial o a distancia).



Por ser el único ejecutivo de Latinoamérica sobre el cual la Universidad de Stanford ha realizado un caso de estudio.

Sobre

Sergio Nacach

Ejecutivo con visión estratégica que ha logrado resultados únicos en empresas como Unilever y Kimberly Clark (*Vicepresidente de Marketing de Huggies Global / Presidente para Latinoamérica con 4,000 MM USD de facturación, 5,000 colaboradores y presencia en 23 países*).

Más de 25 años de experiencia en países de Latinoamérica y sus filiales en todo el mundo.

Su liderazgo y resultados de negocio fueron **reconocidos por la comunidad académica** a través de un caso de estudio de la Universidad de Stanford y el libro 'Cuando el liderazgo no es suficiente' de David Fischman.

Su amplia y exitosa trayectoria posicionan a Sergio Nacach como un **consultor único en el Perú y Latinoamérica**.



La actualidad nos hace ver constantemente lo importante que es contar con **líderes altamente preparados** para que una empresa afronte de la mejor manera los acontecimientos que pasan en el país, su industria y el mundo.

Al contar con Sergio Nacach como tu **General Manager Advisor** estarás preparado para esto y mucho más. No solo impulsarás el crecimiento de la empresa, sino también desarrollarás tu liderazgo para alcanzar tu máximo potencial profesional.



El Contexto



Las Modalidades



Presencial

El desarrollo del servicio se puede realizar de manera presencial aplicando todos los protocolos de higiene y seguridad.



A Distancia

El desarrollo del servicio a distancia se realizará a través de la plataforma Zoom.Pro

Diagnósticos

Hazte estas preguntas para determinar si la figura del **General Manager Advisor** es necesaria para tu desarrollo en la compañía y el consecuente crecimiento de tu equipo.

- ◆ ¿Te gustaría discutir de forma honesta y objetiva las principales decisiones de negocio?
- ◆ ¿Sientes que tu posición es, a veces, solitaria?
- ◆ ¿Consideras necesario tener un diálogo con una persona que pueda entender tu problemática por haber estado ya en tu situación?
- ◆ ¿Es importante discutir con alguien que ya ha transitado el camino de tu carrera actual y futura?
- ◆ ¿Te gustaría dedicarle más tiempo al largo plazo?
- ◆ ¿Buscas ser un líder inspirador?
- ◆ ¿Necesitas desarrollar tu Pensamiento Estratégico?
- ◆ ¿La Cultura de tu empresa debería ser un generador de ventajas competitivas?
- ◆ ¿Eres el motor que lleva la innovación de tu empresa a otro nivel?

Si la respuesta de alguna de estas preguntas ha sido afirmativa, eres un gran candidato para contar con la figura del GMA.



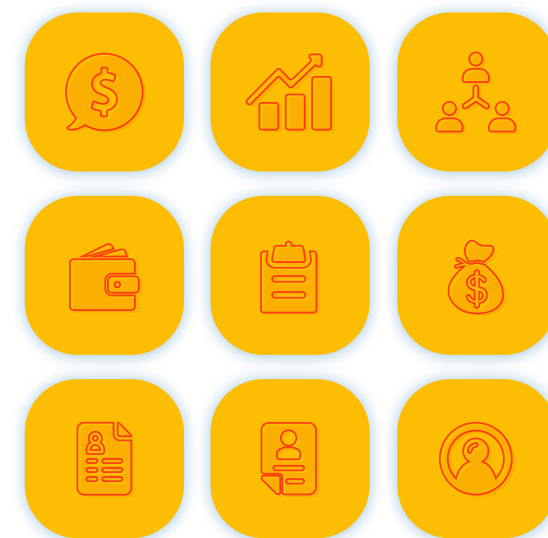
¿Qué valor te genera contar con un **General Manager Advisor**?

- ◆ El **General Manager Advisor** te prepara para gerenciar a un nivel superior y demostrar todo tu potencial.
- ◆ **Acompaña al Gerente** en el proceso de establecer o mejorar su visión, diseñar una Planificación Estratégica alineada a esta y asegurar la excelencia en la ejecución a través de herramientas prácticas y demostradas.
- ◆ Permite entablar un **debate honesto, constructivo y superador** que ofrecerá al Gerente una visión fresca y objetiva sobre el tema.
- ◆ Es un mentoring ejecutivo y pragmático orientado al desarrollo de tres enfoques principales: **Negocio, Liderazgo y Carrera**.

GMA

Enfoques

La relevancia que se le va a dar a cada uno de los enfoques será definida entre el Gerente y el GMA.



Temas de
Negocio



Rueda
Gerencial



Desarrollo
de Carrera

Enfoque: Temas de Negocios

En este enfoque nos concentramos con el Gerente en temas de negocio relacionados con situaciones concretas.

A través del análisis y resolución de estas situaciones, empezaremos a generar resultados extraordinarios, llevando tu liderazgo al próximo nivel.

Será una oportunidad para realizar un debate honesto, constructivo y superador. Esto permitirá que el Gerente tenga un punto de vista objetivo sobre temas críticos.



Temas de Negocio

Enfoque: Rueda Gerencial

Herramienta propia enfocada en impulsar el desarrollo de líderes de alto nivel. Para cada tema de la rueda se realizará una sesión que tiene 4 etapas principales:

1ra Etapa

Lecturas previas que están en la plataforma digital.

2da Etapa

Concepto - Marco Teórico.

3ra Etapa

Casos probados - Ejemplos de aplicaciones concretas en distintas compañías y en diversos cargos.

4ta Etapa

Aplicación práctica de los conceptos ya trabajados, en la realidad de tu empresa.



Enfoque: Desarrollo de Carrera

A través de este enfoque el Gerente podrá visualizarse en el largo plazo y definir, junto con el General Manager Advisor, los pasos que debe seguir para llegar a la meta profesional deseada.



Desarrollo de Carrera

Plataforma Virtual

Plataforma de fácil acceso en la que podrás hacer seguimiento de todas las sesiones y acceder a material exclusivo. Permite el asesoramiento de manera presencial o a distancia.



Confían en nosotros



Sergio Fernando Nacach

Argentina

+54 9 11 4072 2815

Perú

+51 979 351 659

✉ sergio.nacach@gmail.com

🌐 www.sergionacach.com





SERGIO NACACH

CONSULTORA EJECUTIVA PREMIUM