



**CASOS DE ÉXITO**

**MindCompanySport**

Método de coaching empresarial dirigido por entrenadores de élite

# ¿QUIÉNES SOMOS?

**MindCompanySport** es un MÉTODO propio de entrenamiento en habilidades para profesionales de la empresa.

Nuestros programas están avalados por el entorno que históricamente lleva más años dedicado al rendimiento humano: el deporte de alta competición. Ellos inventaron el método de formación más eficaz que conocemos: el entrenamiento.

## NUESTRO MÉTODO

1. Transformamos las competencias empresariales en conductas deportivas medibles.
2. Las entrenamos bajo los principios del entrenamiento deportivo profesional.
3. Y finalmente, las implantamos en la empresa con resultados medibles.

En **MindCompanySport** damos un paso más al Coaching tradicional ya que entrenamos, y por tanto, influenciamos y dirigimos el comportamiento de los profesionales. Nos comprometemos con nuestros clientes a mejorar en habilidades como comunicación, ventas, liderazgo y atención al cliente, mejorando la productividad del equipo con datos y métricas objetivas.



# Ejemplos en equipos de ventas

## Ejemplo 1

**Situación inicial:** Un equipo necesita planificar sus visitas comerciales. Demasiada improvisación.

**Entrenamiento:** En una pista de pádel repiten un ejercicio donde en una pizarra deben escribir el objetivo medible, la forma de conseguirlo y cómo medir el resultado.

**Resultado:** Esta forma de planificar consiguen aplicarla a la forma en que realizan las visitas y suben el número de visitas a nuevos clientes un 35%.

## Ejemplo 2

**Situación inicial:** Un equipo del departamento de Marketing, necesita aumentar y mejorar el número de iniciativas que proponen antes de cada campaña.

**Entrenamiento:** En una pista de baloncesto deben reunirse 2 minutos para conseguir un objetivo determinado. Una vez logrado, deben proponer iniciativas para irlo mejorando en series sucesivas. La progresión del entrenamiento y la repetición del ejercicio con diferentes objetivos y recursos, consigue que utilicen el mismo comportamiento en su puesto de trabajo.

**Resultado:** Sube el número de iniciativas por campaña un 25%.

## Ejemplo 3

**Situación inicial:** Un equipo comercial tiene que realizar más seguimiento a sus clientes contactados (leads).

**Entrenamiento:** Realizan en una pista de tenis una serie de ejercicios donde deben dirigir a sus compañeros en diferentes tareas divididas por estaciones de trabajo. En aquellas series que hacen un seguimiento frecuente del ejercicio, consiguen que sus jugadores acaben el ejercicio con mayor calidad en menos tiempo.

**Resultado:** Aumenta el ratio de conversión un 30%.

# Ejemplos en atención al cliente

## Ejemplo 1

**Situación inicial:** El equipo responsable de controlar el flujo de jugadores de un campo de golf, necesita disminuir sus tiempos de respuesta al cliente.

**Entrenamiento:** Se realiza un entrenamiento en golf, donde el equipo tiene que mejorar todas las conductas que permiten realizar una atención al cliente ágil y de máxima calidad: coordinación, comunicación y conocimiento detallado de los servicios que ofrece el club.

**Resultado:** El equipo disminuye en 7 minutos el tiempo medio que tardan los clientes en realizar el recorrido del campo.

## Ejemplo 2

**Situación inicial:** El equipo de recepcionesitas de un hotel de lujo, necesita personalizar la atención al cliente.

**Entrenamiento:** En una pista de de baloncesto y haciendo el rol de entrenadores deben dar una clase de baloncesto utilizando 4 conductas clave para personalizar: llamar por su nombre al cliente, mantener el contacto visual, proponer soluciones individualizadas y preguntar por la satisfacción del servicio realizado.

**Resultado:** Durante el entrenamiento los alumnos valoraron con mayor nota a aquellos que cumplían con las 4 conductas definidas, lo que llevó a los profesionales a utilizarlas en el puesto de trabajo, mejorando su auditoría interna un 10%.

## Ejemplo 3

**Situación inicial:** Los profesionales de una farmacia, tienen que aumentar su frecuencia de venta cruzada.

**Entrenamiento:** Utilizando ping-pong, el mando describe un producto/servicio y los profesionales, antes de golpear la bola, sugieren un producto/servicio que mejora la experiencia del cliente.

**Resultado:** Al automatizar los pares de productos que mejoran la solución del cliente, se aumentó el ticket medio un 22%.



# Ejemplos en liderazgo

## Ejemplo 1

**Situación inicial:** Un equipo del sector MICE no cree en su responsable.

**Entrenamiento:** El líder realiza un ejercicio en baloncesto donde tiene que obtener el máximo rendimiento acordando con su equipo una serie de pasos estandarizados para conseguirlo.

**Resultado:** En el puesto de trabajo deciden crear un flujograma de trabajo y medir el grado de cumplimientos. Varios eventos más tarde, disminuye el número de injerencias en un 75%.

## Ejemplo 2

**Situación inicial:** El responsable de un equipo de proyecto no delega. Por ello, se retrasan continuamente en la fecha de entrega.

**Entrenamiento:** Dicho responsable tiene que conseguir en un ejercicio de baloncesto varias tareas en un tiempo determinado: primero participando y luego sin participar. De esta forma, descubre de manera natural cuales son los comportamientos más efectivos de la conducta delegatoria y las situaciones en las que se pueden o no aplicar.

**Resultado:** En la empresa, se repite este comportamiento aumentando el número de proyectos entregados en fecha un 40%.

## Ejemplo 3

**Situación inicial:** El responsable de un departamento de logística decide mal y tarde.

**Entrenamiento:** Realiza una actividad en pádel donde en diferentes series de 3 minutos el responsable debe tomar datos objetivos de lo que está pasando, utilizar el feedback del entorno (resultado, comunicación con los jugadores, etc) y tomar decisiones que mejoren consecutivamente los resultados de las series anteriores.

**Resultado:** Medir el impacto de sus decisiones en la pista le lleva a hacerlo en su puesto de trabajo, mejorando el impacto de negocio un 22%.



# Ejemplos de cohesión de equipos

## Ejemplo 1

**Situación inicial:** Un equipo del sector financiero no coopera y no es proactivo.

**Entrenamiento:** Deben realizar en un tiempo limitado una serie de tareas individuales de diferente dificultad. Cuando descubren que apoyando sobre las tareas más difíciles aumenta la productividad de la oficina y resuelven los cuellos de botella, deciden llevarlo a su puesto.

**Resultado:** Se reducen los tiempos de trabajo un 18% y mejora el clima laboral un 120%.

## Ejemplo 2

**Situación inicial:** Dos equipos del sector alimentación, no se coordinan.

**Entrenamiento:** En un entrenamiento en voley-playa ambos equipos por separado deben conseguir 2 objetivos principales. Al finalizar, los dos equipos se reúnen para acordar cómo conseguir un objetivo superior que requiere procesos de trabajo de los dos objetivos anteriormente conseguidos y, además, acuerdo entre ellos.

**Resultado:** Se repite este comportamiento que mejora las incidencias entre departamentos en un 22%

## Ejemplo 3

**Situación inicial:** La mala comunicación entre dos equipos, les lleva a tener demasiadas reuniones y poco productivas.

**Entrenamiento:** Realizan un ejercicio en baloncesto donde tienen 30 segundos antes de cada ejecución para contar lo que se debe hacer por lo que están obligados a utilizar mensajes muy cortos pero precisos.

**Resultado:** Reducción de los tiempos en las reuniones de un 300%.

## FAQ

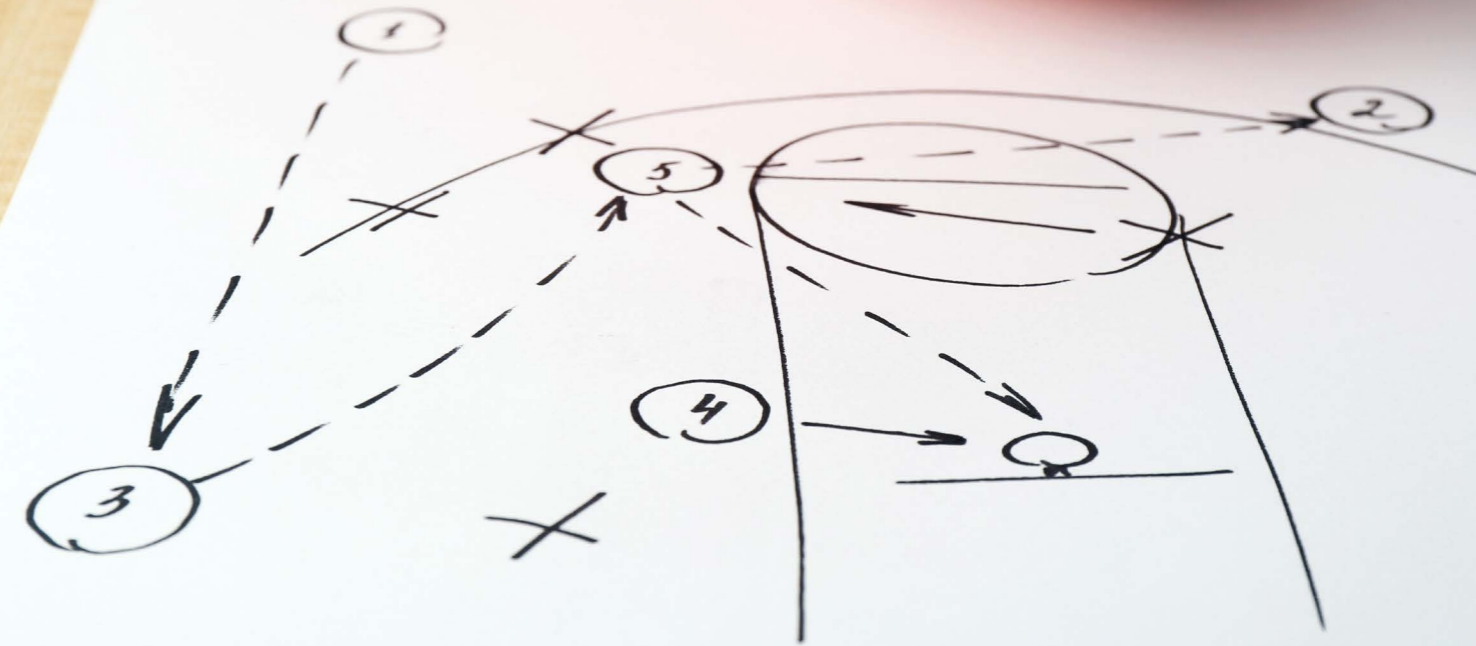
- **¿Dónde se realizan los entrenamientos?**  
Todos los entrenamientos se realizan en pista deportiva.
- **¿Qué hacen los profesionales?**  
Desarrollan habilidades que necesitan para su día a día laboral.
- **¿Se necesita conocer el deporte en el que se va a trabajar?**  
No es necesario tener ningún dominio de la actividad deportiva.
- **¿Es necesario un buen estado de forma físico?**  
No es necesario, las actividades tienen requisitos físicos bajos y adaptados.
- **¿Es necesario llevar ropa deportiva?**  
Sí porque facilita la experiencia y evita lesiones.



# CLIENTES



# ¿ESTÁS PREPARADO?



## MindCompanySport

Método de coaching empresarial dirigido por entrenadores de élite

### SEDE PRINCIPAL

Hilton Hill, Reserva del Higuero  
Camino del Higuero s/n  
29640 Fuengirola (Málaga)

### CENTROS DE ENTRENAMIENTOS

Palacio de Deportes J.M. Martín Carpena  
Calle Miguel de Merida Nicolich, 2  
29004 Málaga

Club de Golf Casino Retamares  
Urb. El Miraval  
28130 Alalpardo (Madrid)

(+34) 618 123 685 · (+34) 605 115 593  
infomcs@mindcompanysport.com  
<http://www.mindcompanysport.com>

