BMP®

Board Member Program



En **tomate®consultores** somos una opción diferente para formarte como board member

Aprenderás distinciones y habilidades que transforman tu forma de pensar y actuar en un board y no simplemente herramientas

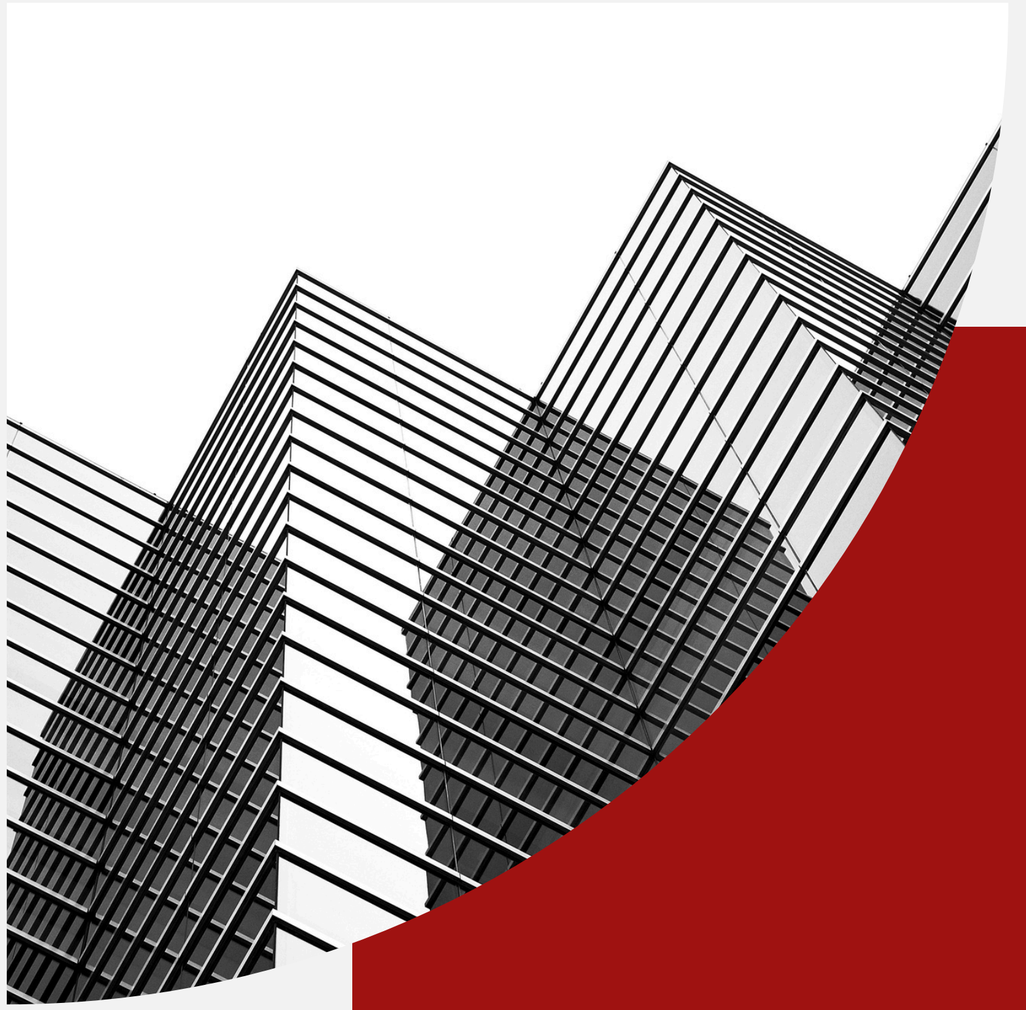
Nos hacemos cargo de la diferencia entre enseñar y aprender, a través de dinámicas que activan la inteligencia colectiva y potencian el capital de aprendizaje del grupo

Complementa tu formación para ser parte de boards de excelencia

resumen ejecutivo

¿Qué lograrás al finalizar el BMP®?

serás capaz de sacar el mejor provecho de los debates y conversaciones en el board, apelando a sólidos conocimientos y habilidades relacionales indispensables



Estructura del BMP®

El BMP® es una experiencia integral que integra los dos pilares de la metodología de tomate®consultores:

board member: las distinciones y prácticas relacionales que todo board member requiere disponer con maestría para ser parte de un equipo de pares que anticipe

procesos del board: identificar y hacer propio los procesos clave para que el board sea una fuente de generación de valor permanente para la empresa.

MÁS INFO

objetivos

Al finalizar el programa, nuestros participantes serán capaces de:

- Identificar las competencias relacionales que un *board member* debe desarrollar -independientemente de su perfil profesional- para poder agregar valor dentro de un equipo de pares de alto rendimiento.
- Identificar las metodologías, procesos y buenas prácticas que el *board* debe implementar y perfeccionar para que pueda proveer el contexto que facilite, incentive y guíe el accionar de sus miembros hacia la maximización del valor de la empresa.
- Entender la perspectiva desde la cual el *board* debe abordar los temas de su competencia y las diferencias que esa perspectiva tiene con la manera de abordarlas desde la administración de la empresa.

MÁS INFO

tomate consultores

¿A quién está dirigido?

Nuestro programa está dirigido a ***board members***, altos ejecutivos, CEOs, abogados, consultores, consejeros y otros exitosos profesionales que deseen desarrollar las competencias que se requieren para ser un ***board member*** que genere valor para organizaciones, con y sin fines de lucro, y para sus stakeholders. Todo esto, ya sea que participen actualmente -como ***board member*** o como equipo gerencial con reporte al ***board***- o deseen hacerlo en el futuro.

fechas y horarios

módulo N°1	módulo N°2	módulo N°3
funcionamiento de un board efectivo -mix de competencias de un board member -estructuración y roles de un board -ciclos conversacionales para la acción -procesos clave del board: Agenda Anual, Manifiesto y Autoevaluación **formato asincrónico** *previo al 6 de abril*	**dominios básicos de un board member** -introducción a las habilidades relacionales -el rol de la orquestación emocional en un board efectivo -preguntar y escuchar -reflexionar y observar -board member: ¿arte o técnica? **formato asincrónico** *previo al 6 de abril*	**toma de decisiones, anticipación y tratamiento del error** -contexto para la toma de decisiones -toma de decisiones y sus elementos constitutivos **formato asincrónico** *previo al 6 de abril*

Todas las sesiones grupales del BMP® son grabadas y subidas a diario a la plataforma de tomate®consultores, así como el material presentado en ellas. Ello, permite a los participantes repetir las sesiones grupales, a través de nuestra plataforma de formación.

HORARIOS

Mexico 4pm-6pm
Colombia, Ecuador y Perú 5pm-7pm
Chile 6pm-8pm
Argentina, Uruguay y Paraguay 7pm-9pm

fechas y horarios

módulo N°4	módulo N°5	módulo N°6
introducción al governance:	**habilidades para un board member efectivo**	**rol playing: el observador**
objetivos: - precisar razón de ser de un board - entender perspectiva metodológica de tomate®consultores para que un board funcione bien - dimensionar en su ambición y complejidad el constituirse como “equipo de pares” - apropiarse de las fases de una buena conversación para la acción	**objetivos:** - reconocer que la actividad del board member es un fenómeno humano - develar que el accionar del board member se desarrolla a través de las conversaciones - descubrir que la mayor o menor capacidad de accionar está dada por el entrenamiento constante de las siguientes habilidades: - preguntar - escuchar - observar - reflexionar	- guión - ejercicio grupal - aprendizaje aprendido
Martes 6 de abril	Miércoles 7 de abril	Jueves 8 de abril

HORARIOS

México 4pm-6pm
Colombia, Ecuador y Perú 5pm-7pm
Chile 6pm-8pm
Argentina, Uruguay y Paraguay 7pm-9pm

formato online / sincrónico

Todas las sesiones grupales del BMP® son grabadas y subidas a diario a la plataforma de tomate®consultores, así como el material presentado en ellas. Ello, permite a los participantes repetir las sesiones grupales, a través de nuestra plataforma de formación.

fechas y horarios

tomate consultores

módulo N°7	módulo N°8	módulo N°9
Funcionamiento de un board efectivo: conversaciones clave objetivos: - distinguir las conversaciones clave del board - comprender la importancia de la construcción de la Agenda Anual para dilucidar el foco del board - reconocer la potencia de la construcción del Manifiesto como vehículo de mejor funcionamiento del board - apreciar la Autoevaluación como observación compartida sobre las brechas disponibles para mejorar la madurez del board	**Dominios básicos del board member** objetivos: - descubrir los dominios básicos del board member, las emociones y el lenguaje - reconocer que, en esencia, los seres humanos vivimos en la emoción - entrenarse en la orquestación emocional, propias y de sus pares en el board - descubrir el poder generativo del lenguaje - conocer las distinciones básicas y su impacto en las conversaciones	**rol playing: madurez del board** - guión - ejercicio grupal - aprendizajes compartidos
Martes 13 de abril	Miércoles 14 de abril	Jueves 15 de abril

HORARIOS

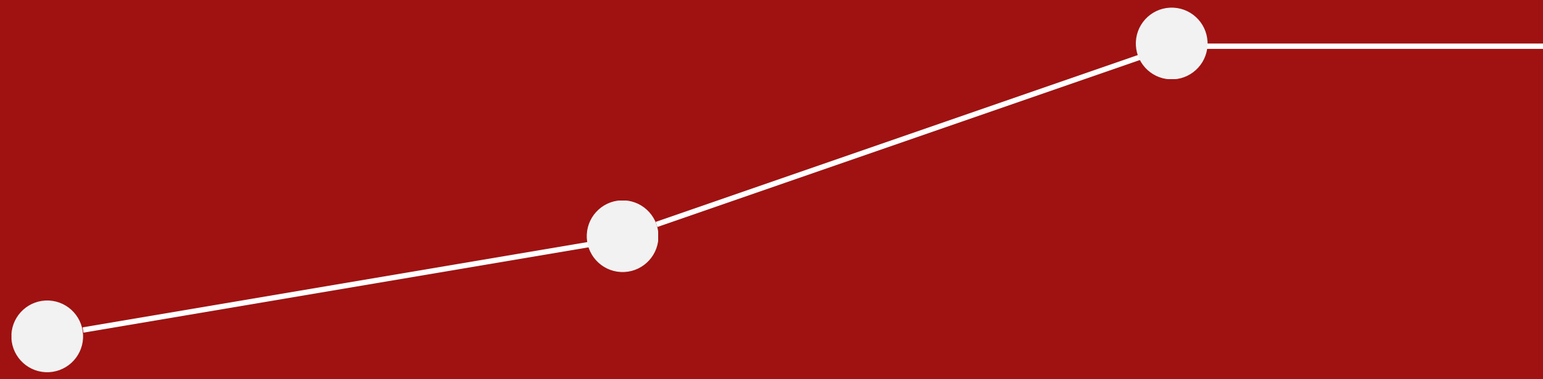
México 4pm-6pm
Colombia, Ecuador y Perú 5pm-7pm
Chile 6pm-8pm
Argentina, Uruguay y Paraguay 7pm-9pm

formato online / sincrónico

Todas las sesiones grupales del BMP® son grabadas y subidas a diario a la plataforma de tomate®consultores, así como el material presentado en ellas. Ello, permite a los participantes repetir las sesiones grupales, a través de nuestra plataforma de formación.

fechas y horarios

módulo N°10	módulo N°11
toma de decisiones	**qué nos llevamos**
objetivos: - reconocer que una labor fundamental del board member consiste en tomar decisiones - conocer una interpretación alternativa sobre el tratamiento del error - mejorar la calidad de la toma de decisiones en tiempos turbulentos - reconocer la distinción “fragilidad” y su impacto en la toma de decisiones - entrenarnos reflexivamente en el arte de anticipar	**objetivos:** - precisar lo esencial de un board, su madurez - cómo desarrollarse como board member - “lo bueno, lo malo y lo feo” del enfoque tomate®
Martes 20 de abril	Miércoles 21 de abril



HORARIOS
México 4pm-6pm
Colombia, Ecuador y Perú 5pm-7pm
Chile 6pm-8pm
Argentina, Uruguay y Paraguay 7pm-9pm

formato online / sincrónico

Todas las sesiones grupales del BMP® son grabadas y subidas a diario a la plataforma de tomate®consultores, así como el material presentado en ellas. Ello, permite a los participantes repetir las sesiones grupales, a través de nuestra plataforma de formación.

utilizamos el rol playing como un instrumento de “aprender haciendo”

Sesión de rolplaying. Simular el rol de board member permite a los participantes experimentar de manera realista las responsabilidades, decisiones y dinámicas que enfrentan, como:

1. Simulación de toma de decisiones estratégicas
2. Desarrollo de habilidades de liderazgo
3. Práctica en gestión de conflictos
4. Entendimiento de roles y responsabilidades
5. Familiarización con la dinámica de grupo
6. Fortalecimiento de habilidades de comunicación
7. Preparación para situaciones críticas



valores y fecha

US$ 890
6,7,8, 13,14,15, 20 y 21 de abril

¿porqué el BMP de tomate®?

· diecisiete años formando board members en Latinoamérica

· más de 450 alumni, en 30 ediciones

· enfoque único en competencias relacionales y procesos clave del board

asegura tu cupo pagando $100 dólares de los $890

¿quieres solo hacer los tres primeros módulos que son asincrónicos? pagarás solo $695 ahorrando $195



expositores

1

Sergio Guzmán

board member y ex gerente general de empresas abiertas en bolsa, expresidente del Sistema de Empresas Públicas de Chile
socio de Horton International Executive Search y desde el 2009, socio fundador de tomate®consultores

2

Ricardo A. Pulgar

economista, con un minor en ciencias políticas
ha desarrollado actividades de juego de roles para tomate®

3

Carlos Sanhueza

empresario y consultor de empresas con amplia experiencia en negociaciones en Latinoamérica
profesor de universidades en Latinoamérica y desde el 2009,
socio fundador de tomate®consultores

testimonios

“Pensamos que la experiencia nos ha enseñado a cómo hacer las cosas bien y es hasta cierto punto cierto. Sin embargo ¡qué importante es volver a aprender!. Este curso ha puesto orden en lo que sabía, me ha enseñado lo que debería saber y me ha conectado con colegas que me han actualizado sobre la época en que vivimos”

Fernando Oris de Roa I Argentino, board member

“El BMP de tomate® me aportó facetas nuevas en mi quehacer como director de empresas, en cuanto a su mirada holística e integral”

Lionel Kaufmann I Chileno, emprendedor social, board member, filántropo y artista

“El programa de formación y perfeccionamiento de directores de tomate®governance me aportó perspectivas y fundamentos que serán muy valiosos en mi actual ejercicio como directora de empresas. En un formato dinámico y participativo, donde profesores y compañeros me aportaron nuevas miradas”

Rosario Navarro I Chilena, socia de IDEMAX, board member

"Mi experiencia en el BMP® de tomate®governance fue muy enriquecedora y de mucha ayuda a la hora de implementar mejores prácticas de Gobierno Corporativo. Recomendado a todos los líderes empresariales que quieren directorios y directores que realmente generen valor para las empresas"

Santiago Terán I Ecuatoriano, presidente de directorio La Fabril



clientes

tomate consultores

Board members, ejecutivos y CEO's de prestigiosas
empresas Latinamericanas han particpado de nuestros BMP



contáctanos

+56 9 9829 5623

www.tomateconsultores.com

contacto@tomate.me

