



SHARE
NETWORKING GOALS

GERENTES DEPARTAMENTALES

Compartir de Mejores Prácticas, Casos, Resolución de Problemas comunes, Networking



Algunos de nuestros participantes



La Membresía Masterminds para Gerentes Departamentales está diseñada para los líderes de departamentos de ventas/comerciales, marketing, tecnología, recursos humanos, compras, entre otros, que quieran conseguir a través del compartir de mejores prácticas y Networking: Intercambio de Mejores Prácticas y Alianzas Corporativas, además de oportunidades entre corporaciones grandes, que les permitan alcanzar objetivos al mismo tiempo que sentirse acompañados y apoyados por otros gerentes de empresas con productos y servicios complementarios.

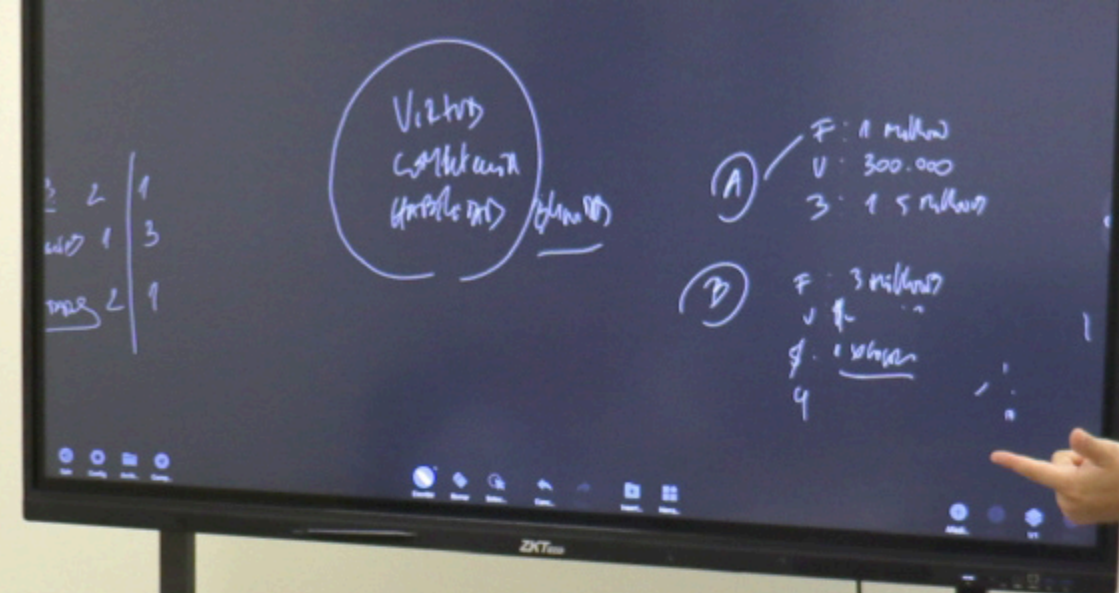
Al ser parte de estos Masterminds se tiene la oportunidad de compartir dentro de un grupo en dónde todos los demás participantes estarán dispuestos a compartir información privilegiada y oportunidades. Durante el viaje de 12 experiencias a lo largo de un año, se tendrá oportunidades de presentación, charlas de alto valor en actualización e innovación, y soluciones concretas a desafíos comunes que tengan las empresas dentro de los departamentos que estos gerentes representan.



¿Para qué tipo de empresas está diseñada esta membresía?

Es ideal para Gerentes de compañías grandes con las que se puedan construir oportunidades de igual proporción. La idea es acercar a coporaciones a través de sus mandos medios, provocando un altísimo componente de valor que permita que la asistencia sea interesante y al mismo tiempo provoque la suficiente confianza y credibilidad profesional para que las alianzas se construyan.

Además de construir oportunidades, tener acceso a estas Gerencias permitirá al participante obtener información privilegiada de las estrategias con las que otros sectores empresariales están teniendo éxito. Al experimentar el acceso a la información que se compartirá en las dinámicas de resolución de problemas comunes, podrá diseñar mejor sus ofertas y encajarlas a las necesidades de su mercado objetivo con más efectividad.



¿Qué problema soluciona esta membresía?

Las oportunidades “grandes” no son acuerdos que se consiguen en una sola visita en frío. Hay alianzas que requieren de mucha exposición, en varias ocasiones, para que se comprenda, conozca bien, y genere la suficiente confianza y credibilidad profesional para ser consolidada. Además, estos gerentes suelen hacer negocios en espacios de calidez y no solo competencia profesional. Gente cercana, con la que hayan construido una relación de amistad y camaradería social que solo se puede alcanzar a través de una agenda metódica y bien estructurada de Networking.



¿Cómo funcionan las dinámicas de Mastermind?

Los Masterminds Departamentales son encuentros privados para gerentes de áreas clave en grandes empresas. Cada grupo reúne a 20 líderes de sectores como Marketing, Ventas, Compras, Tecnología, entre otros, para compartir buenas prácticas, resolver retos reales y generar networking de alto nivel.

Estructura:

- 12 sesiones anuales (virtuales y una presencial con almuerzo en el Hotel Radisson).
- Sábados de 11h00 a 13h30, con 3 bloques de 40 minutos y dos pausas para networking.
- Formato tipo Mastermind: enfoque en resolución de problemas y recomendaciones entre pares.
- Participan líderes de empresas del top 1000 de las compañías más grandes del país.
- Se permite un máximo de 3 faltas. Más ausencias pueden causar exclusión.
- Con \$50.000 anuales en auspicios, el programa se vuelve 100% presencial.
- Expertos guían las sesiones y no se permite competencia directa en el mismo grupo salvo acuerdo previo firmado entre las partes.



Beneficios Generales

- ✓ Acceso directo a 20 Gerentes de empresas importantes por grupo y a los socios de los otros programas de Share.
- ✓ Mostrar sus desafíos en contextos de soluciones estratégica.
- ✓ Generar relaciones de confianza con quienes manejan o influyen en grandes presupuestos.
- ✓ Obtener una plataforma exclusiva de posicionamiento durante el programa.
- ✓ Complementar el retorno de inversión con oportunidades de acceso a información privilegiada con Gerentes de su target objetivo.





Beneficios Complementarios

- Acceso bimensual a la Revista Forbes y su podcast.
- Apertura a Convenio para que la empresa pueda construir oportunidades con otros miembros, sus colaboradores o aliados.
- Participación de Programa de Recompensas y Recomendaciones Share.
- Entradas a Eventos Públicos Share. | www.youtube.com/watch?v=pcVeNNEBxOM
- Contacto ocasional fuera de las sesiones.
- Encuentros casuales de integración o camaradería pro bono.



SHARE
NETWORKING GOALS

coordinacion@sharenetworking.net | 096 970 5861
www.sharenetworking.net

