

Conso Montalvo, directora asociada, y Belén Basteiro, socia, de Dealing with People

Nuestro objetivo es apoyar a las personas en su desarrollo como profesionales de éxito

Convencidos de que el desarrollo de habilidades no se puede basar únicamente en una formación tradicional en aula, los profesionales de Dealing with People apuestan por el coaching y el mentoring para ayudar a desarrollar las personas. Bajo esta premisa, ilusión, impacto e inspiración son los tres conceptos que conforman la base de la metodología de formación que emplea la compañía para ayudar al crecimiento profesional de sus clientes.

¿Cuál es la misión de Dealing with People?

Conso Montalvo (C.M.): Nuestra misión es el lema que tenemos en el reverso de nuestras tarjetas de visita y en el que creemos fielmente todos los que formamos esta compañía: "Ayudamos a las personas en su desarrollo profesional". Nuestro objetivo no es demostrar a la gente lo que sabemos, sino ayudarle en su día a día y apoyarle en su desarrollo como profesionales de éxito. Y esto lo hacemos a través de la formación y el *mentoring*.

Trabajan en la formación en habilidades directivas con una metodología propia llamada 3i. ¿En qué consiste? ¿Cuál es su principal característica?

Belén Basteiro (B.B.): La metodología 3i se basa en una cercanía y contacto continuo con el asistente. Empezamos ilusionándolo (primera "i") con su desarrollo en una reunión individual donde nos conocemos y empezamos el camino hacia los cambios, después les impactamos (segunda "i") en el aula con herramientas útiles que les ayudan en su día a día en la materia que estemos tratando. Y, por último, impulsamos (la tercera "i") la mejora gracias al apoyo personalizado que realizamos de manera presencial o telefónica en las sesiones de *mentoring*. En estas sesiones, empleamos metodologías de coaching y mentoring para ayudarles a transferir al puesto de trabajo lo entrenado en el aula y fomentamos la consolidación de estos cambios comportamentales.

¿Qué aspectos destacaría de los profesionales de Dealing with People?

C.M.: Somos profesionales al servicio de la formación y el desarrollo. Todos nosotros tenemos una amplia formación consolidada con MBA en escuelas de negocio de prestigio internacional. Tenemos una dilatada experiencia como especialistas y directivos en empresas nacionales y multinacionales, y, por lo tanto, garantizamos haber trabajado en aquello en lo que luego formamos. Nos gusta decir entre nosotros que "no tocamos de oído". Para las personas que fundamos Dealing, es fundamental que el formador que se enfrenta a un grupo haya trabajado de verdad en aquello en lo que está

formando. Resulta cómico una persona que intente formar en algo que solo conoce a través de los libros, ¿qué credibilidad puede trasladar?

¿A quién se dirigen los programas que imparten?

C.M.: A profesionales con ganas de mejorar sus habilidades. No nos enfocamos a un colectivo concreto, pero es verdad que, en los 14 años que llevamos trabajando, siempre hemos tenido a profesionales cualificados, managers o directivos. Trabajamos tanto con especialistas, como con managers de cualquier grado, así como con comités ejecutivos que quieren trabajar temas a nivel individual o grupal.

¿Qué tipo de formación es la que demandan sus clientes?

C.M.: La gente está cansada de recibir formación, llevan muchos años recibiendo cursos de todo tipo. Por esta razón, nuestros clientes demandan profesionales con experiencia directiva al servicio

Es fundamental que el formador que se enfrenta a un grupo haya trabajado en aquello en lo que está formando

de la formación y contenidos prácticos adaptados a sus necesidades concretas. No buscan un curso de habilidades que les acredite con un "sello", sino herramientas que les faciliten la consecución de sus objetivos. La gente es exigente y no se conforma con cualquier cosa.

¿Cuáles son sus principales clientes?

B.B.: Trabajamos en todo tipo de sectores, pero la mayoría de nuestros clientes son empresas grandes, preocupadas por la formación de su gente y enfocadas en la mejora continua de sus profesionales. Son empresas comprometidas con sus empleados y centradas en que los profesionales tengan el apoyo necesario para crecer en sus puestos.



¿Qué es lo que más valoran los asistentes a sus sesiones?

B.B.: Cuando estás en el lado de la consultoría no es fácil lograr el *feedback* real de los asistentes, ya que lo que sueles recibir es la puntuación que has obtenido en un curso. Pero nosotros, que estamos consolidados en muchos de nuestros clientes y hacemos programas año tras año, sí que tenemos la oportunidad de compartir tiempo con antiguos asistentes. En estas ocasiones escuchamos frases como "se nota que has trabajado en esto", "muchas gracias porque gracias a ti...", "no sabes lo que me has ayudado", "sin tu apoyo no lo hubiera conseguido", "gracias a tus consejos, aquel tema fue un éxito". Este tipo de comentarios nos llevan a pensar que valoran nuestros contenidos, tanto como a las personas que estamos allí para ayudarles en su transferencia al puesto y en la adaptación a su perfil. Cuando recibes este tipo de comentarios, es cuando te sientes útil y un auténtico formador.

¿Cómo se presenta el futuro de Dealing with People?

C.M.: Sinceramente... muy bueno. Tenemos proyectos cerrados muy interesantes para 2019. Nuestros clientes siguen confiando en nosotros y nos consideran como una extensión de su departamento de Formación y Desarrollo ■