English version

SEP CONOCER certification based on Structogram



Automotive industry

17 trainers

Consultor Gaby Zendejas

CONOCER Certifications EC0217.01 and EC0301

It strengthened its internal capabilities by certifying its talent according to official standards. It raised its team's knowledge level from the 0–20% range to 100% and certified 17 employees, consolidating a forward-looking internal educational model.All programs were grounded in self-awareness and an understanding of the participants, using Structogram as a foundation.

Situation

Faced with the need to improve staff training, an automotive company identified that a key group of employees possessed limited knowledge (between 0% and 20%) in essential areas such as course design and delivery. To raise their competency levels and align them with operational and strategic standards, the company sought an effective solution that would ensure official certification for its team.



- Knowledge level from 0-20% to 100% and
- CONOCER certification

Implementation

1. Theorical and practical sessions focused on the effective application of knowledge.
2. Support materials adapted to real-world industry cases.
3. Regular assesments to measure progress and adjust the content.
4. Personalized support throughout the training and certification process.
5. Structogram.



Certification of 17 facilitators under standards EC0217.01 and EC0301.

Results

- 17 staff members certified in two official standards, guaranteeing their competence in the relevant training areas.
- Knowledge proficiency raised to 100%, ensuring a highly skilled team.
- Strengthened relationship with the automotive company, leading to an expanded partnership focused on creating its own Corporate University to continue developing internal talent.
- This case demonstrates the impact of a well-designed training strategy that not only enhanced the team's capabilities but also laid the foundation for a sustainable corporate education model.



Organizational climate transformation

Food

Organizational climate



Consultant Pepe Carbajal

Food industry

We based our approach on Structogram, which enabled a shift in leadership and team interaction.

A skilled team operating in a poor organizational climate transformed its dynamics and performance through Structogram, Positive Power and Influence, and leadership. A structured approach enhanced team cohesion, leading to outstanding performance.

Situation

The procurement and purchasing team of a global company was facing a challenging organizational climate, reflected in a rating of just 2 out of 5. Team morale was low, interpersonal relationships were fragile, and a lack of collaboration was directly affecting performance. The need for change was evident.

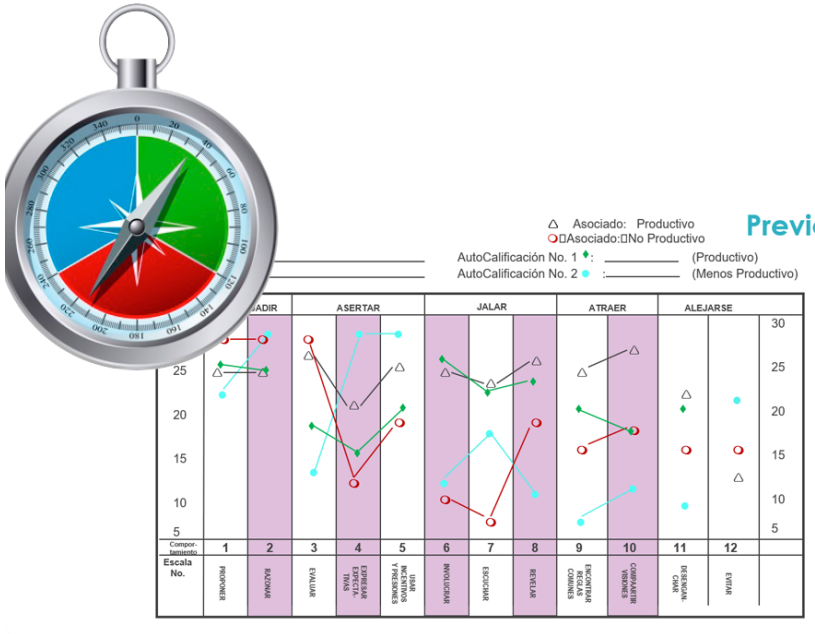


- Low climate rating
- Fragile interpersonal relationships

Implementation

The organization adopted a two-phase strategic approach, combining Structogram and Positive Power and Influence with Triogram and the Positive Negotiation Program within a team integration framework for leadership training and driving transformation:

1. **Diagnosis and Integration:**
   - A detailed diagnosis was conducted to identify factors negatively impacting the organizational climate.
   - The Structogram model was introduced, enabling employees to enhance their self-awareness and better understand communication styles within the team.
   - A team integration process was implemented, fostering trust, open dialogue, and effective collaboration.
2. **High-Performance Teams:**
   - Progress was made with Structogram 2, facilitating the application of self-awareness to team dynamics and conflict resolution.
   - Strategies were designed to consolidate a high-performance team by aligning objectives and strengthening the results-oriented mindset.
   - The Positive Power and Influence (PPI) program was incorporated, focusing on developing skills in effective communication, persuasion, and strategic influence.



Structogram, Triogram y
Positive Power and Influence

Results

The program's impact was immediate and measurable:

- The organizational climate score rose from 2 to 5 out of 5, reflecting a radical shift in team dynamics.
- Established KPIs were surpassed, resulting in substantial improvements in efficiency, supplier negotiations, and strategic management.
- A new culture of leadership and collaboration was solidified, positioning the team as a benchmark within the organization.

This case demonstrates how a structured approach based on self-awareness (Structogram), integration, and leadership (PPI NST) can transform a struggling team into a model of high performance and organizational cohesion.



Negotiation without penalty



Food and beverages

Zero penalties

Consultant Jorge Andere

Food industry

The termination of a property lease was negotiated through a third party, with specific penalties agreed upon for non-compliance.

The individuals managing the relocation project—and who negotiated this aspect—lacked the necessary experience, background, and profile for the task.

Structogram was used to identify the styles of the various negotiators.

Situation

All agreements were in writing and signed; there was virtually no leverage for negotiation.

The goal was to negotiate without incurring penalties and to develop an alternative option in the shortest possible time. Since no such "alternative option" existed, there were not even any grounds upon which to sit down and negotiate.



- Limited room for negotiation.
- Risk of penalties.

Implementation

1. Integration of internal subject-matter experts.
2. Alignment of Structogram with the counterparty´s motivators and creation of value to meet the needs of all parties involved.
3. Engagement plan with key decisión-makers to prepare negotiation scenarios.



Negotiation concluded with zero penalties.

Results

- Reduce total costs while gaining competitive advantages.
- Zero penalties incurred.
- Currency exchange that helped cushion cost overruns.
- Zero negative impacts on the parties involved.



Cost reduction

Spanish version

Certificación CONOCER de la SEP basados en Structogram



Industria automotriz

17 formadores

Consultor Gaby Zendejas

Certificación EC0217.01 y EC0301 del CONOCER

Fortaleció sus capacidades internas al certificar a su talento bajo estándares oficiales. **Elevó el nivel de conocimiento de su equipo del 0-20% al 100% y certificó a 17 colaboradores**, consolidando un modelo educativo interno con visión a futuro.

Todos los programas tuvieron como base el conocimiento de si mismos y de sus participantes utilizando Structogram como base.

Situación

Ante la necesidad de mejorar la capacitación de su personal, una empresa automotriz identificó que un grupo clave de colaboradores tenía conocimientos limitados (entre 0% y 20%) en áreas esenciales como impartición y diseño de cursos. Para elevar su nivel de competencia y alinearlo con los estándares operativos y estratégicos, la empresa buscó una solución efectiva que garantizara la certificación oficial de su equipo



- Nivel de conocimiento del 0-20% al 100% y
- Certificación CONOCER

Implementación

1. **Sesiones** teóricas y prácticas enfocadas en la aplicación efectiva del conocimiento.
2. **Materiales** de apoyo adaptados a casos reales de la industria.
3. **Evaluaciones** periódicas para medir el progreso y ajustar el contenido.
4. **Acompañamiento** personalizado durante todo el proceso formativo y de certificación.
5. **Structogram**



Certificación de 17 facilitadores con las normas EC0217.01 y EC0301

Resultados

- 17 colaboradores certificados en dos estándares oficiales, garantizando su competencia en las áreas formadas.
- Nivel de conocimiento elevado al 100%, asegurando un equipo altamente capacitado.
- Fortalecimiento de la relación con la empresa automotriz, que amplió la colaboración hacia la creación de su propia Universidad Empresarial Corporativa para continuar desarrollando a su talento interno.
- Este caso refleja el impacto de una estrategia formativa bien diseñada, que no solo mejoró las capacidades del equipo, sino que también estableció las bases para un modelo educativo corporativo sostenible.



Transformación de Clima Organizacional

Alimentos

Clima organizacional



Consultor Pepe Carbajal

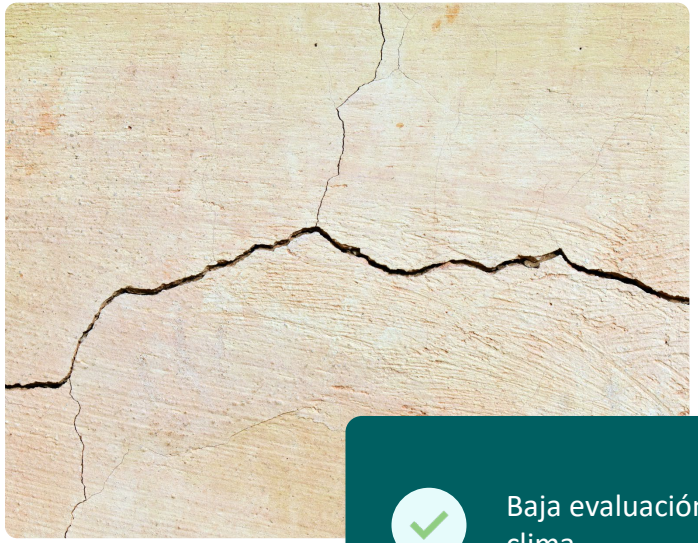
Industria de alimentos

Tomamos como fundamento el Structogram esto permitió el cambio en el líder y en la interacción del equipo de trabajo.

Un equipo calificado con bajo clima organizacional transforma su dinámica y desempeño mediante Structogram, Positive Power and Influence y liderazgo. Con un enfoque estructurado que mejoró su cohesión hasta alcanzar un desempeño sobresaliente.

Situación

El equipo de compras y adquisiciones de una compañía global enfrentaba un clima organizacional desafiante, reflejado en una evaluación de apenas 2 puntos sobre 5. La moral del equipo estaba baja, las relaciones interpersonales eran frágiles y la falta de colaboración afectaba directamente el rendimiento. La necesidad de un cambio era evidente.

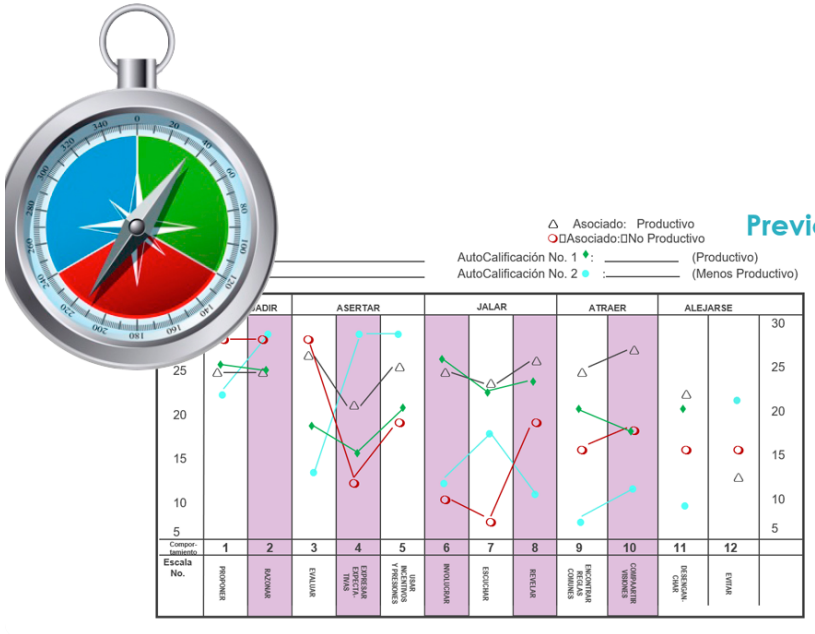


- Baja evaluación de clima
- Relaciones interpersonales frágiles

Implementación

La organización adoptó un enfoque estratégico en dos fases, combinando Structogram, Positive Power and Influence, con Triogram y Positive Negociation Program, en un marco de integración de equipos para formación en liderazgo e impulsar la transformación:

1. **Diagnóstico** e Integración:
   - Se realizó un diagnóstico detallado para identificar los factores que impactaban negativamente el clima organizacional.
   - Se introdujo el modelo Structogram, permitiendo a los colaboradores mejorar su autoconocimiento y comprender mejor los estilos de comunicación dentro del equipo.
   - Se implementó un proceso de integración de equipos, promoviendo la confianza, el diálogo abierto y la colaboración efectiva.
2. **Equipos** de Alto Desempeño:
   - Se avanzó con Structogram 2, facilitando la aplicación del autoconocimiento a la dinámica de equipo y la resolución de conflictos.
   - Se diseñaron estrategias para consolidar un equipo de alto rendimiento, alineando objetivos y fortaleciendo la orientación a resultados.
   - Se incorporó el programa Positive Power and Influence (PPI), enfocado en desarrollar habilidades de comunicación efectiva, persuasión e influencia estratégica.



Structogram, Triogram y Positive Power and Influence

Resultados

El impacto del programa fue inmediato y medible:

- El puntaje de clima organizacional pasó de 2 puntos a 5 sobre 5, reflejando un cambio radical en la dinámica del equipo.
- Se superaron los KPI establecidos, logrando mejoras sustanciales en eficiencia, negociación con proveedores y gestión estratégica.
- Se consolidó una nueva cultura de liderazgo y colaboración, posicionando al equipo como un referente dentro de la organización.

Este caso demuestra cómo un enfoque estructurado basado en autoconocimiento (Structogram), integración y liderazgo (PPI NST), puede transformar un equipo con dificultades en un modelo de alto desempeño y cohesión organizacional.



Negociación sin penalización



Alimentos y bebidas

Cero penalizaciones

Consultor Jorge Andere

Industria de alimentos

Se negoció por un tercero la terminación de un arrendamiento de un inmueble pactándose ciertas penalidades por incumplimiento.

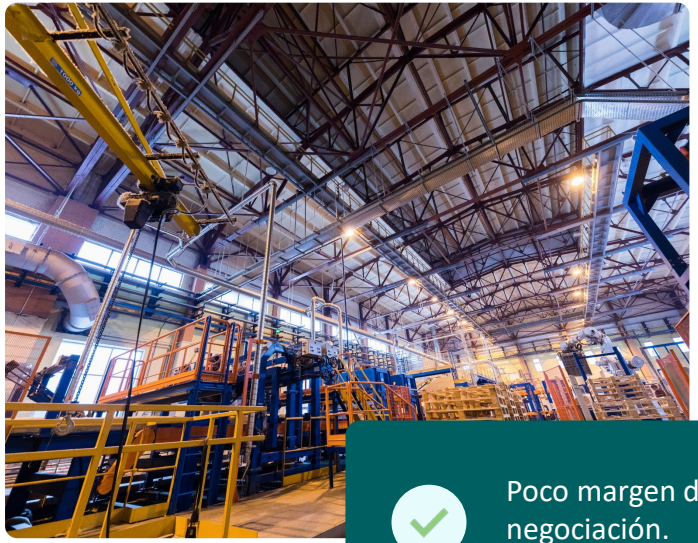
Las personas que llevaban el proyecto de mudanza y que negociaron esta parte no tenían ni la experiencia, ni el background ni tampoco el perfil para hacerlo.

Para identificar los estilos de los diversos negociadores se utilizó el Structogram.

Situación

Todos los acuerdos estaban por escrito y firmados, el nivel de apalancamiento para negociar era prácticamente nulo.

El objetivo era negociar sin pagar penalidades y desarrollar otra opción en el menor tiempo posible. Como no existía “la otra opción” no había ni siquiera argumentos para poder sentarse a
negociar.



- Poco margen de negociación.
- Riesgo de penalizaciones.

Implementación

1. Integración de expertos internos en cada uno de los temas.
2. **Structugram** alineado a motivadores de la contraparte y creación de divisas para cubrir necesidades de todas las partes involucradas.
3. Plan de acercamiento con los key decisión makers para preparar escenarios de negociación.



Resultados

- Disminuir el costo total con ventajas competitivas.
- Cero penalizaciones en contra.
- Intercambio de divisas que ayudaron a amortiguar sobrecostos.
- Cero impactos negativos en las partes involucradas.



Disminución de costos