



Módulo 1. Creando un pensamiento ágil

Cómo vender la agilidad a líderes y equipos
Principios y valores ágiles aplicados
Principales prácticas y herramientas ágiles

**¿Cómo vender la
agilidad a líderes y
equipos?**



- **Quítate los miedos de vender.**
- **Conocer cuáles son los elementos clave para vender sin vender.**
- **Desarrollar un “discurso de venta” poderoso y efectivo.**



- **En sólo 5 años pasé de gerente a director.**
- **Tripliqué mi salario.**
- **Líderes exitosos venden mejor sus ideas.**

**Identifiqué que vender NO es sólo
ofrecer un producto o solución.**



**“VENDER” ES CONECTAR UNA
SOLUCIÓN CON UNA NECESIDAD**

Y

**PODER EXPLICAR EN UN
LENGUAJE SIMPLE E
INTERESANTE COSTOS Y
BENEFICIOS.**



“VENDER LA AGILIDAD”

Conectar los beneficios que ofrece, con las necesidades de los líderes, equipos y personas.

**OLVÍDATE DE VENDER
Y
COMIENZA A CONECTAR**

A continuación aprenderás claves para:

- **Identificar las necesidades de tu cliente.**
- **Comunicar de forma fácil y efectiva.**

¡RECUERDA!

**VENDER ES UN PROCESO
NATURAL**





CLIENTES

Líderes, ejecutivos, equipos.

- ¿Quién es?
- ¿Qué dice, qué hace?
- ¿Qué lenguaje ocupa?
- ¿Cómo entiende mejor?

NECESIDADES

Problemas u oportunidades

- ¿Cuál es su principal dolor?
- ¿Por qué?
- ¿Cuál es el beneficio de resolverlo?
- ¿Cómo se puede medir el beneficio e impacto?

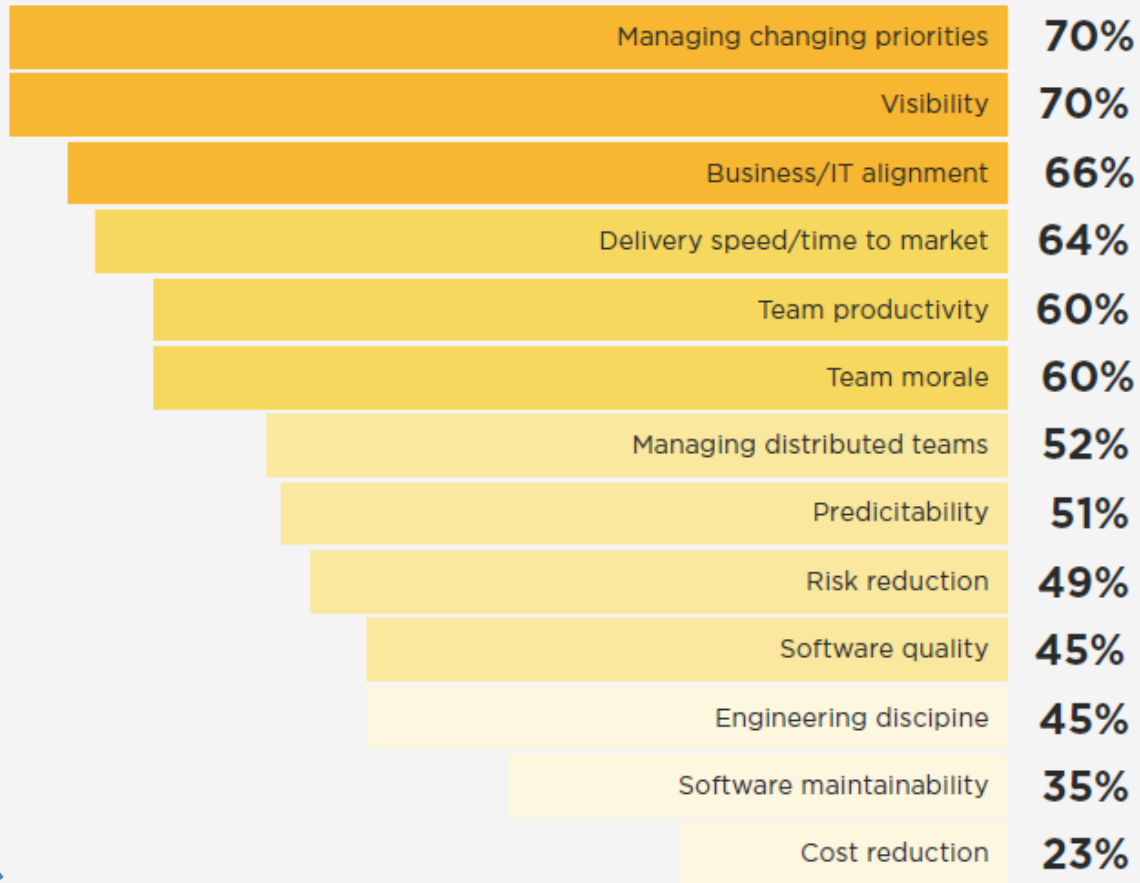
SOLUCIONES

Ventajas y Beneficios

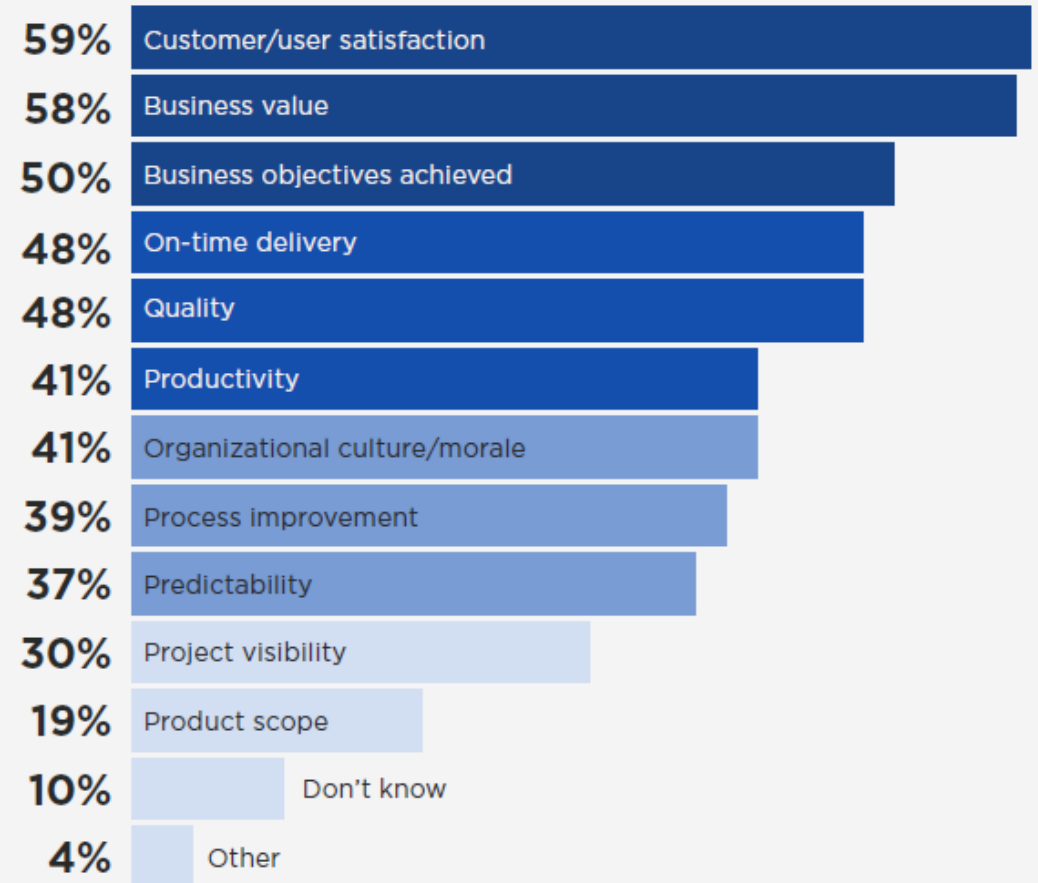
- ¿Cómo puede ayudar la agilidad?
- ¿Cómo se lo explico?
- ¿Qué experiencia lo avala?
- ¿Cuál sería el plan a alto nivel?

IMPACTO Y METRICAS DE ÉXITO EN LA AGILIDAD

Has the implementation of agile positively impacted each of the following areas within your company?



How does your organization measure success of Agile transformations?





MAM | MASTER IN AGILE
MANAGEMENT

**CONECTA LA SOLUCIÓN
AL PROBLEMA EN UN DISCURSO**

A continuación aprenderás claves para:

- **Comunicar de forma efectiva y eficiente como la agilidad puede resolver problemas.**

**LA MEJOR IDEA ES AQUELLA QUE
ES FUNCIONAL Y COMPRAN LAS
PERSONAS.**

**PARA COMPRAR ES NECESARIO
ENTENDER.**

Pasos para crear el discurso de elevador:

Si no conoces previamente a la(s) persona(s)
0. Preséntate brevemente.

Si ya lo(s) conoce(s) comienza por:

1. Haz una pregunta sobre algún problema u oportunidad de la persona.
2. Sé breve y conciso en cómo tu propuesta puede ayudar.
3. Sé directo en lo que necesitas.
4. Comparte lo que se ha logrado con la agilidad.
5. Genera un llamado a la acción, es decir, una reunión para explicar mayor detalle, por ejemplo.

Ejemplo discurso de elevador:

CLIENTE 1: Director de MKT de Banco Grande.

0. Preséntate Brevemente *(Hola soy Diego Ochoa)*

1. Haz una pregunta sobre algún problema u oportunidad de la persona *(¿Sabías que las Fintech tomaron el 25% del mercado en el último año?, gran parte por su rapidez en lanzamiento de nuevos productos)*
2. Sé breve y conciso en cómo tu propuesta puede ayudar *(Te quiero proponer una nueva forma de trabajo que puede ayudar a reducir los tiempos de lanzamiento de nuevos productos hasta en 50% lo cual nos permitiría ser más competitivos con otras PYMES)*
3. Sé directo en lo que necesitas *(Lo que necesito de ti es que me des tiempo de explicarte y puedas asignar un primer equipo que puede empezar a trabajar de esta forma en algún proyecto actual)*
4. Comparte lo que has logrado (no lo que quieres hacer) *(Esto ya lo hicimos en el banco BBB y la verdad dio muy buenos resultados, incluso este banco está entre las fintechs que ganaron parte del 25% del mercado)*
5. Genera un llamado a la acción una reunión para explicar mayor detalle por ejemplo *(¿Cuándo podemos tener la reunión o con cuál producto comenzamos, según sea el caso?)*

Ejemplo discurso de elevador:

CLIENTE 2: Equipo de desarrollo de productos mismo banco

0. Preséntate Brevemente *(Hola soy Diego Ochoa)*

1. Haz una pregunta sobre algún problema u oportunidad de la persona *(¿Sabían que las Fintech tomaron el 25% del mercado en el último año, provocando que se perdieran 200 puestos en el banco XXX?)*
2. Sé breve y conciso en cómo tu propuesta puede ayudar *(Les quiero proponer una nueva forma de trabajo que ayudará a mejorar la colaboración, generar mayores resultados y por ende incremento de Bonos)*
3. Sé directo en lo que necesitas *(Lo que necesito es su compromiso con cambiar, sé que saben mucho y son los dueños del proceso, con esa experiencia y su compromiso estoy seguro que esto será un éxito)*
4. Comparte lo que has logrado (no lo que quieres hacer) *(Ya que por ejemplo en el Banco BBB además de los resultados, los equipos que han participado en esta iniciativa han tenido gran crecimiento)*
5. Genera un llamado a la acción una reunión para explicar mayor detalle por ejemplo *(¿Cuándo consideran que podemos comenzar con la formación?, ¿les interesa conocer más o por dónde comenzamos?)*

TIPS IMPORTANTES:

- El discurso de elevador sólo es resultado del trabajo previo.
- Siempre que atiendas una reunión de “venta” de Agile define:
 - ¿Qué espero obtener de la reunión?
 - ¿Cuál es el mejor resultado que espero?
 - ¿Cuál es el peor resultado?
 - ¿Qué hare con el resultado?
- Cuando entiendan para qué y qué es la agilidad explícales el cómo hacer a nivel estimación.

MAM MASTER IN AGILE MANAGEMENT

“A LAS PERSONAS NOS INTERESA QUE NOS RESUELVAN PROBLEMAS”



**Principios y valores
ágiles aplicados.**

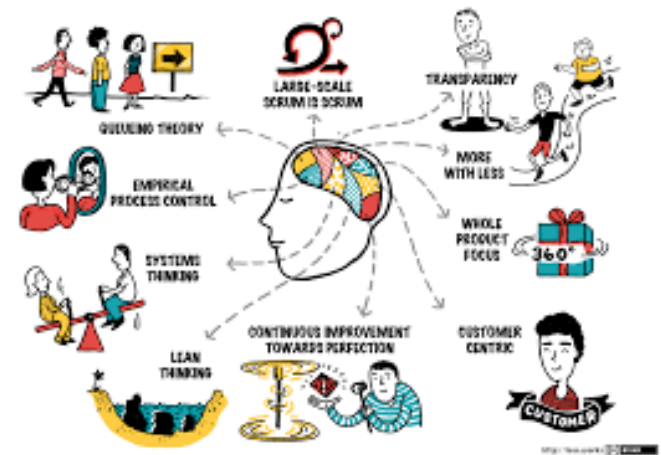
**LOS PRINCIPIOS Y VALORES
ÁGILES SON LA BASE DE UNA
CULTURA ÁGIL**

¡ESTOY MUY MOTIVADO!

PERO

¿POR DÓNDE COMIENZO?





**LOS PRINCIPIOS Y VALORES SON
GUÍAS EN NUESTRO ACTUAR,
COMIENZA CON LA ACCIÓN**

LA CULTURA SE FORMA A PARTIR DE LA ACCIÓN QUE SE VUELVE UN HÁBITO COMÚN.



**Por eso veremos los principios
ágiles enfocados a través de
desarrollo de acciones.**

**PON MUCHA ATENCIÓN POR
QUE TE COMPARTIRE QUÉ
BUSCAN RESOLVER**

A continuación aprenderás cómo accionar los principios y valores ágiles para transformar la cultura.

Flujo ágil base:

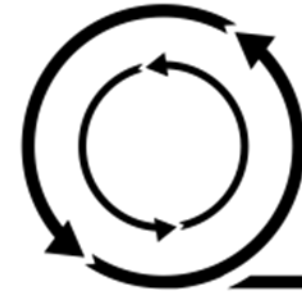
MAM | MASTER IN AGILE MANAGEMENT



Problema
Gran solución

Trabajo iterativo

Micro objetivo

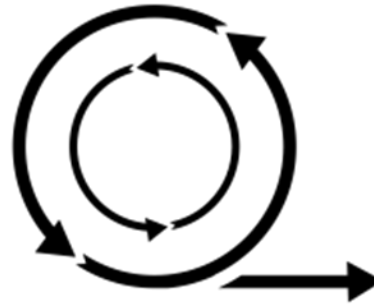


Entrega de resultado

Realimentación y mejorar

Trabajo iterativo

Micro objetivo

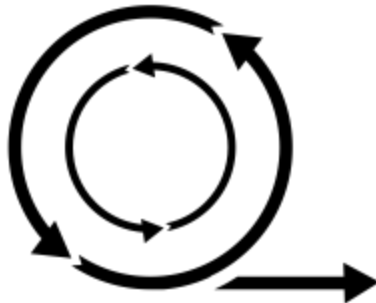


Entrega de resultado

Realimentación y mejorar

Trabajo iterativo

Micro objetivo



Entrega de resultado

Realimentación y mejorar



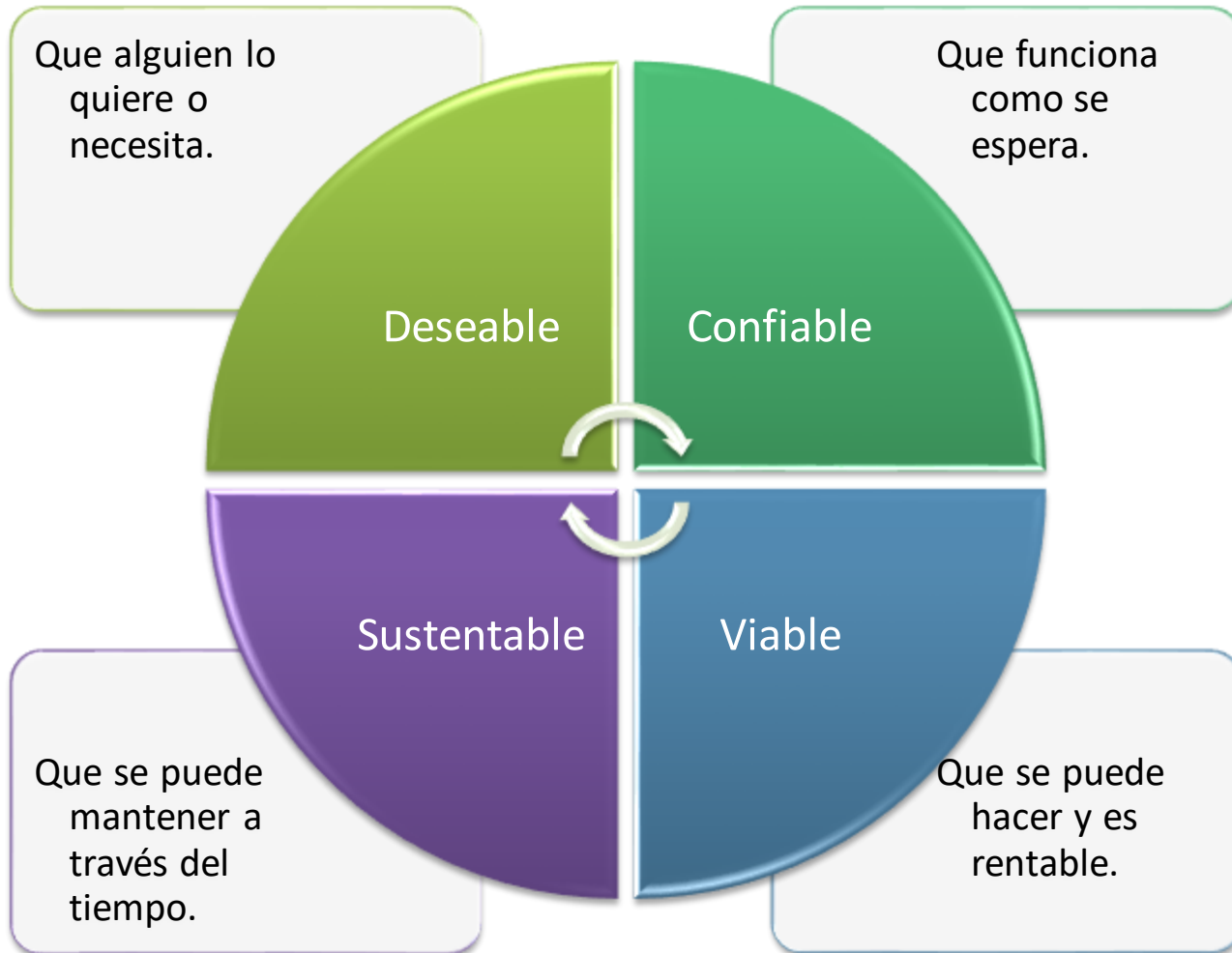
Principios ágiles accionables:

1. Entender al cliente y ayudarlo a identificar sus necesidades de forma continua.
2. Enfoque en entregar resultados que den soluciones al cliente, NO en actividades.
3. Entregar y validar resultados en lapsos cortos de tiempo (ente 1 y 4 semanas).
4. Evaluar y adaptar continuamente los procesos y herramientas para mejorar los resultados.
5. El propósito no es ser ágil, es mejorar los resultados y nuestra forma de trabajo.

Valores ágiles accionables:

1. Mi prioridad es el cliente, mi negocio, mi organización y mi bienestar.
2. Hay que entregar rápido pero con la mejor calidad posible.
3. Hay que estar abierto a la realimentación y al cambio en todo momento.
4. Buscaré motivar a mi equipo y hacer que se empoderen.
5. La agilidad se adapta al contexto en el que estoy y a las limitaciones.

¿QUÉ ES UN RESULTADO DE VALOR?



¡RECUERDA!

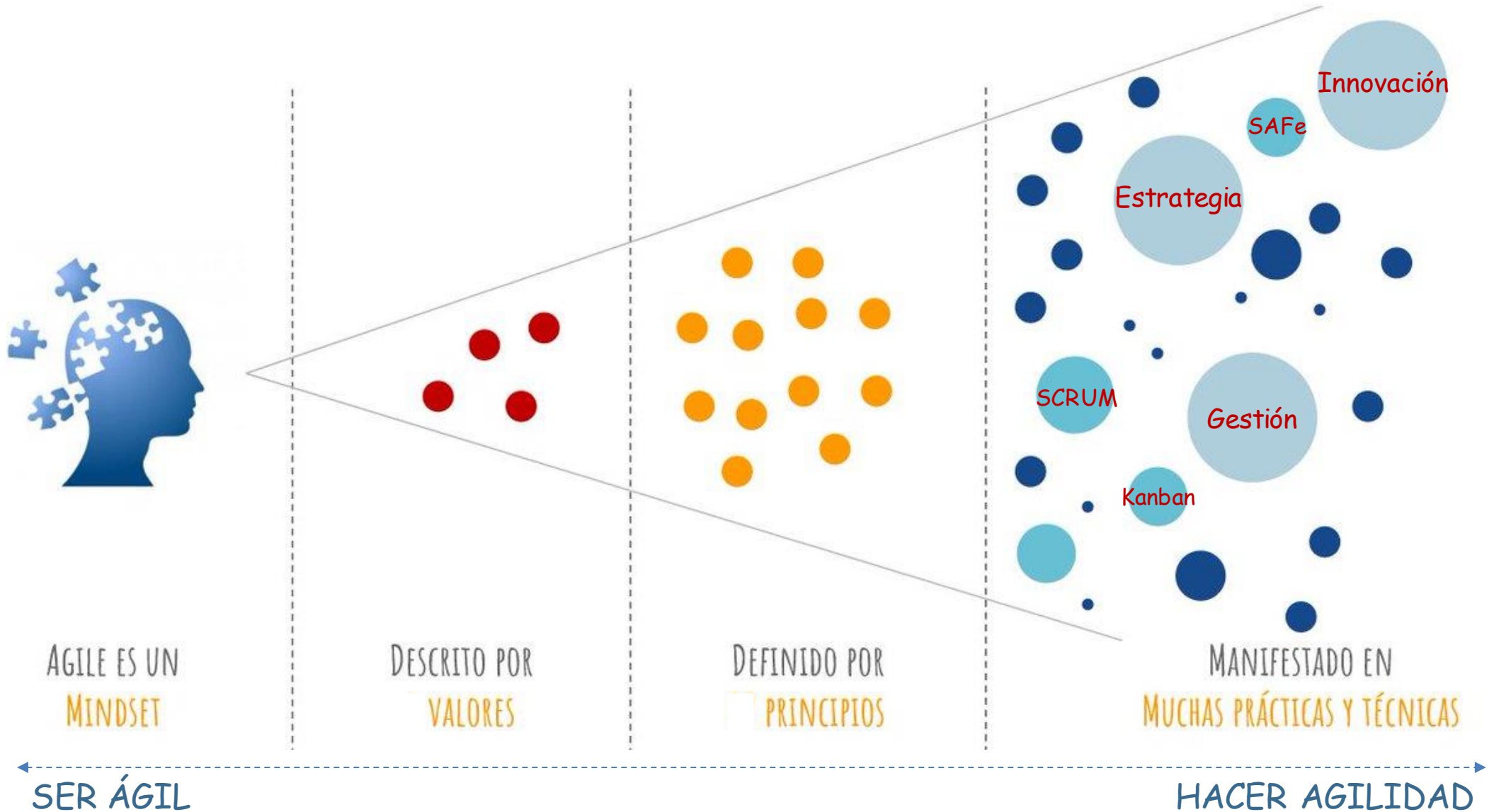
**La agilidad es una capacidad
que se desarrolla a través de la
acción.**



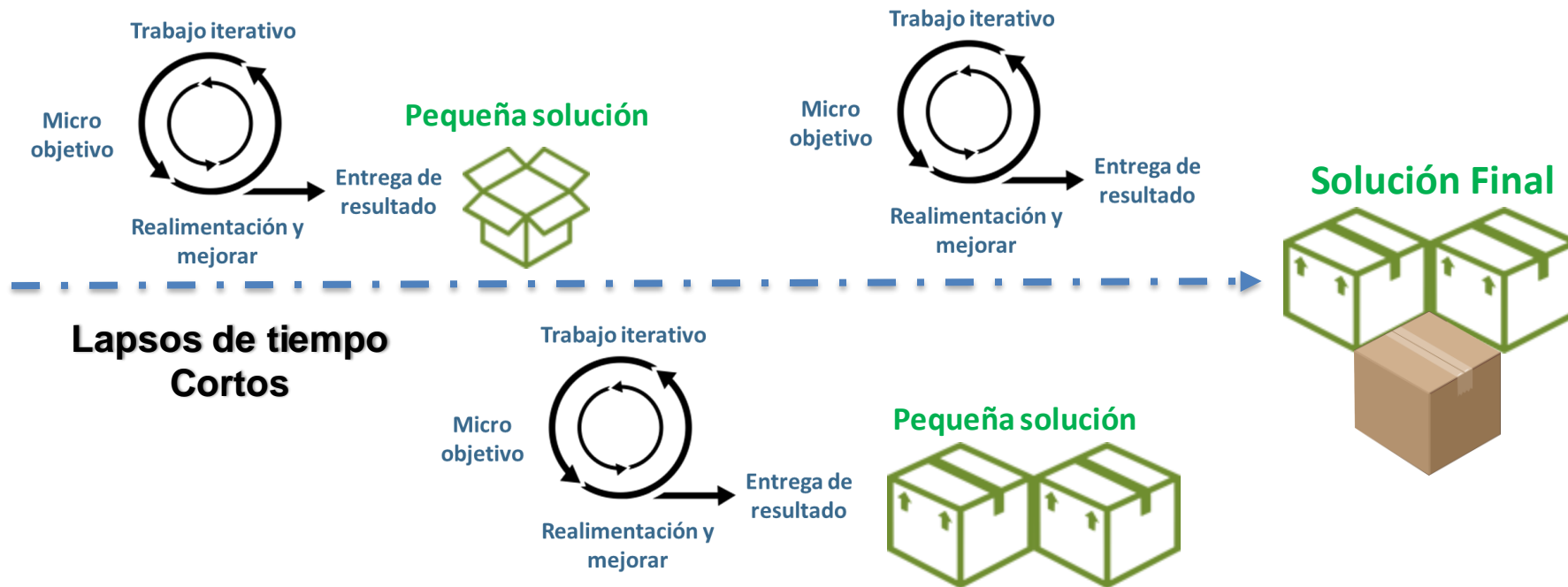
**DEJA DE
FILOSOFAR
Y COMIENZA
A ACTUAR**

**NO OLVIDES UTILIZAR TU GUÍA
PARA ACCIONAR LA AGILIDAD**

Principales prácticas y herramientas ágiles



Problema u oportunidad



**EL CICLO ES EL MISMO,
LO QUE CAMBIA ES EL ENFOQUE,
TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS**

Gestión de proyectos y equipos.

- Acelerar la velocidad resultados, incrementar la calidad, mayor adaptabilidad, visibilidad y coordinación.
- Gestión de proyectos, trabajo de hasta en pequeños equipos hasta 15 personas.
- Desarrollo tecnológico y NO tecnológico como MKT, RH, VTS.
- SCRUM, KANBAN, SCRUMBAN.

Desarrollo tecnológico y programación.

- Acelerar la velocidad en desarrollo de software, liberación e incrementar la calidad y adaptabilidad.
- Gestión de desarrollo tecnológico y palanca de la transformación digital.
- Principios para equipos tecnológicos de hasta 50 personas, más requiere soporte de marcos de escalamiento.
- XP, DevOps, DSDM

Gestión de múltiples equipos (escalamiento ágil).

- Colaboración, integración y alineación con base en cadenas de valor y entre equipos.
- Gestión estratégica, táctica, programas, portafolios o proyectos de transformación grandes.
- Principalmente organizaciones medianas y grandes.
- SAFe, Discipline Agile, LeSS, Scrum of Scrum, LEAN

Innovación y emprendimiento.

- Mejorar y acelerar el descubrimiento y lanzamiento de nuevos productos, servicios o soluciones.
- Gestión de la innovación y descubrimiento.
- A nivel equipo u organizacional.
- Design Thinking, Lean Startup, Sprint Design, Estrategia del Océano Azul.

Gestión del cambio y cultura organizacional.

- Fortalecer la cultura ágil, sistemas de liderazgo y facilitar la adopción y adaptación del cambio.
- Para implementar prácticas y transformar la cultura.
- Agile Coaching, Management 3.0 y Lean Change Management.

**RECUERDA QUE NO HAY
MEJORES PRÁCTICAS.**

**HAY PRÁCTICAS MÁS
ADECUADAS.**



Compendio

Selección y
aplicación de
marcos ágiles

Bases del Liderazgo Agile



Desde el enfoque Agile
LIDERAZGO ÁGIL

**Enrola a otros en una visión, la
“VISION LEAN-AGILE”, desde un espíritu
del servicio a los demás.**

3 DIMENSIONES LIDERAZGO LEAN-AGILE

Mindset & Principles



Core Values

Lean-Agile Mindset

SAFe Principles

Leading by Example



- Authenticity
- Emotional Intelligence
- Lifelong Learning
- Growing Others
- Decentralized Decision-Making

Leading Change





Leading by Example



- 🌐 Authenticity
- 🌐 Emotional Intelligence
- 🌐 Lifelong Learning
- 🌐 Growing Others
- 🌐 Decentralized Decision-Making