

TU ORGANIZACIÓN

**CRECE**

CUANDO TU GENTE

**CRECE**

Desarrollo de Liderazgo



*Empoderamos personas  
y equipos brindándoles  
soluciones para el  
éxito organizacional.*

Desarrollo de Liderazgo

# ¿POR QUE LO HACEMOS?

Mi nombre es Adnan Jalali, fundador de *The Jalali Group*.

En junio del año 2013 vine por primera vez a Colombia. Mochila al hombro, recorrí por tierra durante un mes este increíble país. Fue amor a primera vista.

Las sonrisas y la calidez de las personas combinados con la belleza y diversidad de sus tierras fueron unas de las experiencias mas sobrecogedoras de mi vida.

Sin embargo, existe un problema que identifique durante mi recorrido.

He estudiado Liderazgo durante los últimos 15 años y tuve la fortuna de trabajar con el maestro numero uno en el mundo, el Dr. John C. Maxwell, gracias a esta información comprendí que hay un mal entendimiento acerca del verdadero significado del Liderazgo. Por esta razón, un país tan maravilloso como Colombia no ha logrado desarrollar todo su potencial. Estamos convencidos que todo crece o decrece debido al Liderazgo.

Por este motivo, lanzamos nuestra primera oficina internacional de *The Jalali Group* aquí en Colombia. Realmente deseamos ver como Colombia prospera y alcanza su increíble potencial como país. Sabemos que solo ocurrirá cuando se desarrollen los líderes inspiradores de cambio, que saquen a flote el mejor potencial en las personas, inspirando a



otros a alcanzar más cada día. Líderes que lleven a sus organizaciones a nuevos niveles de éxito y que vivan en función de desarrollar nuevos Líderes; ya no se trata del beneficio de unos pocos, se trata del beneficio de la organización, su entorno y el país en general.

Estoy muy emocionado por la oportunidad que tenemos de añadir valor, ayudar a desarrollar los líderes de su equipo y poder aportar lo mejor de nosotros en el desarrollo de Colombia.



THE  
JALALI  
G R O U P

*Es Diferente*



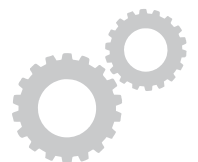
Traemos LAS MEJORES PRACTICAS A NIVEL MUNDIAL, nuestro trabajo continuo es estudiar a los mas grandes líderes, emprendedores y organizaciones en el mundo para aplicar este conocimiento contextualizado a su organización.



Nuestros clientes son realmente nuestros ALIADOS. Desarrollamos relaciones de largo plazo para asegurar que su organización continúe creciendo y obtenga el éxito deseado sostenible en el tiempo.



Todos nuestros servicios están DESARROLLADOS A LA MEDIDA de las necesidades de su organización. Conocemos nuestros clientes, entendemos sus necesidades y diseñamos un programa específico para su organización.



*“ El pesimista se queja del tiempo.  
El optimista espera que cambie.  
El líder arregla las velas. ”*

*John Maxwell*



*“ El verdadero líder es el responsable  
de mejorar las vidas de todos  
a su alrededor. ”*

*Adnan Jalali*



**CONFERENCIAS**



**TALLERES  
Y SEMINARIOS**



**COACHING**





Nuestro equipo dinámico de oradores motivacionales inspiraran a los miembros de su equipo a cada día lograr mucho más.



## LIDERAZGO, LA CLAVE DE TUS RESULTADOS



Todo crece o decrece con base al liderazgo. En este orden de ideas, si su organización tiene un gran liderazgo, tendrá grandes resultados y por el contrario, si en su organización hay fallas en el liderazgo, inevitablemente tendrá falencias en los resultados.

En esta inspiradora y amena conferencia de dos horas, los miembros del equipo aprenderán los principios fundamentales del liderazgo y el por qué este es la clave para obtener mejores resultados.

## TRABAJA INTELIGENTE, TRABAJA EN EQUIPO



Uno es un número muy pequeño para lograr algo grandioso. Es por esto que lograr cosas extraordinarias requiere tener un gran equipo.

En esta inspiradora conferencia, los miembros del equipo aprenderán los factores clave relacionados con la creación y consolidación de grandes equipos.

## TODOS SE COMUNICAN, UNOS POCOS CONECTAN



La comunicación efectiva es citada constantemente dentro investigaciones como una de las dos mayores habilidades que cada gran líder debe poseer. Durante este discurso conmovedor, los miembros del equipo aprenderán a comunicarse de manera efectiva y a construir una profunda conexión con los demás.



## MÁS ALLÁ DE VENDER



Las ventas efectivas no se tratan sólo de vender, es acerca de saber conectar e influir sobre las personas.

En esta charla motivacional, los miembros del equipo aprenderán cómo conseguir grandes resultados en ventas por ir mucho más allá de las prácticas convencionales.

## CULTURA: EL CORAZÓN DE TU ORGANIZACIÓN



“La estrategia y los procesos dentro de las compañías, son el desayuno de la Cultura Organizacional.” Su organización tiene una cultura, ya sea por defecto o por diseño.

En esta conferencia, los miembros del equipo aprenderán las mejores prácticas de las organizaciones más grandes del mundo y las herramientas que llevan a la creación de la cultura de su empresa.

## LAS EMOCIONES: LA BRECHA ENTRE LO BUENO Y LO GRANDIOSO



Un alto nivel de inteligencia emocional es una de las grandes diferencias entre los líderes promedio y los grandes líderes.

En esta conferencia se crea conciencia al respecto, y los miembros del equipo aprenderán los fundamentos de la inteligencia emocional, así como su importancia en la mejora de los resultados individuales y organizacionales.

## EL SERVICIO, LA CLAVE DE LA FIDELIZACIÓN



Sus clientes son la razón de ser de la organización; sin clientes, su organización va a desaparecer.

Durante esta conferencia, los miembros de su equipo aprenderán las mejores prácticas y la importancia de ofrecer un servicio de clase mundial a sus clientes.

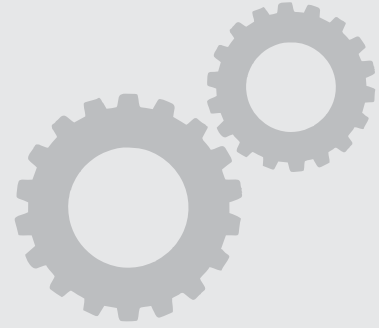
## EL VIAJE DEL EMPRENDEDOR



Cada empresario exitoso sabe que emprender no es un evento de una sola oportunidad, es un viaje; para que este viaje sea un éxito, el empresario tendrá que poseer ciertas cualidades.

En este discurso inspirador, diseñado específicamente para los empresarios noveles e incubadoras de proyectos, los asistentes aprenderán acerca de la mentalidad, la fortaleza interna y hábitos diarios de los empresarios de éxito.

Brindamos talleres dinámicos que involucran y generan acción en la audiencia. Los miembros de su equipo saldrán de los talleres motivados y con las herramientas que necesitan para mejorar sus resultados.



## TALLERES Y SEMINARIOS:

### DURACION:

- Taller medio día ( 4 Horas )
- Taller día completo ( 8 Horas )
- Seminarios dos días y medio de entrenamiento intensivo para todo el personal o para el equipo de lideres.

# LIDERAZGO, LA CLAVE DE TUS RESULTADOS



## EL PROBLEMA:

El Liderazgo pobre, débil o incluso promedio; es dentro de las organizaciones un asesino de la productividad y la efectividad. Todo se crece o decrece en base al Liderazgo, por lo tanto, el éxito de la compañía depende de la calidad y la capacidad de sus líderes.

## COMO LO RESOLVEMOS:

Desarrollamos los líderes de la organización, desde el nivel ejecutivo hasta los líderes emergentes. Durante nuestras conferencias combinamos teoría y práctica, buscando que, a la salida del proceso, los miembros de el equipo tengan el conocimiento y las herramientas necesarias para convertirse en mejores líderes.

Nuestro factor diferencial es que todos los entrenadores de The Jalali Group son certificados por el entrenador #1 en el mundo en el área de Liderazgo, Dr. John C. Maxwell. En *The Jalali Group* siempre traemos las mejores prácticas a nivel mundial para aplicarlas en las organizaciones.

## TRABAJA INTELIGENTE, TRABAJA EN EQUIPO



## EL PROBLEMA:

La incapacidad de las personas de trabajar en equipo, dentro de las organizaciones genera los siguientes resultados: Baja productividad, un ambiente de trabajo incomodo, fuerza laboral desmotivada y resultados decrecientes.

## COMO LO RESOLVEMOS:

Desarrollar equipos de trabajo es lo que nuestros entrenadores han venido haciendo por años. Durante nuestros talleres y seminarios, compartimos las mejores prácticas en el desarrollo de equipos extraordinarios. Sin embargo, vamos un paso más allá al abordar al individuo en el contexto del equipo y, a través de la reflexión personal en áreas como: mentalidad, carácter y creencias arraigadas propias de cada ser. Ayudamos a los miembros del equipo a entender por qué se comportan de la forma en la que lo hacen dentro de sus equipos.

Con este profundo entendimiento de sí mismo, cada participante obtendrá herramientas y estrategias para trabajar efectivamente con los otros miembros del equipo con miras de lograr los objetivos comunes.

# TODOS SE COMUNICAN, UNOS POCOS CONECTAN



## TALLERES Y SEMINARIOS:



### EL PROBLEMA:

¿Cuántos fuegos debes extinguir dentro de tu organización debido a que alguien no se comunicó efectivamente? La comunicación deficiente es, usualmente el corazón de la mayoría de problemas en las organizaciones, creando un ambiente laboral destructivo y finalmente a resultados deficientes.

### COMO LO RESOLVEMOS:

Según estudios, la comunicación efectiva es una de las dos habilidades que cada gran líder debe desarrollar. Durante nuestros talleres, compartimos las mejores prácticas sobre como comunicarse efectivamente a través de teoría y práctica en grupos interactivos de discusión, juegos de rol, estudio de casos y reflexión individual.

Sin embargo, vamos un paso más allá, enseñando a los miembros del equipo cómo comunicarse efectivamente y llegando a un profundo entendimiento de cómo conectarse con los demás. Conectarse ayuda a crear un ambiente en el cual todos están comprometidos entre sí y comprometidos con el éxito del equipo.

## MÁS ALLÁ DE VENDER



### EL PROBLEMA:

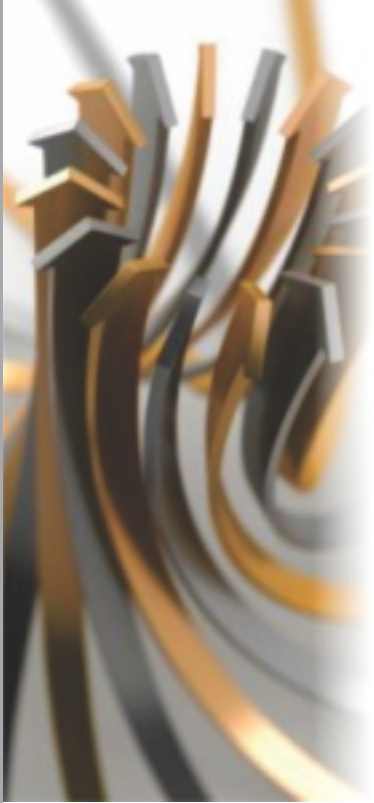
Es de conocimiento general que las ventas son la sangre de cualquier organización. Cuando el equipo no puede vender sus productos o servicios de forma efectiva, cada aspecto en la organización es impactada negativamente. Para decirlo sin rodeos, si no se vende de forma efectiva, la organización no sobrevivirá.

### COMO LO RESOLVEMOS:

Las ventas efectivas no se tratan sólo de vender, es acerca de saber conectar e influir sobre las personas. Ser un gran vendedor es una forma de ser y pensar. Confianza, postura, creencia en uno mismo, en su producto o servicio y la habilidad de conectar con las personas, son algunos de los hábitos esenciales que todos dentro de la organización deberíamos desarrollar. A todos nos gusta hacer negocios con personas que nos agradan y respetamos.

Convertir los miembros de el equipo de ventas en el tipo de personas que conectan e inspiran a otros, es lo que hacemos en The Jalali Group. Compartimos las mejores prácticas en ventas y vamos mucho más allá, enseñando las cualidades internas que todos los vendedores exitosos tienen en común. Ayudamos al equipo de ventas a convertirse en un equipo fenomenal buscando entregarle a la organización los mayores resultados.

# CULTURA: EL CORAZÓN DE TU ORGANIZACIÓN



## EL PROBLEMA:

Cada organización tiene una cultura, sea por defecto o por diseño. El problema de no diseñar la cultura dentro de la organización da lugar a muchos malos hábitos que se convierten en prácticas comunes.

## COMO LO RESOLVEMOS:

“La estrategia y los procesos dentro de las compañías, son el desayuno de la Cultura Organizacional.” Ésta determinará la actitud y acciones de los miembros del equipo, así mismo el ambiente de trabajo en general y, en ultima instancia tus resultados.

La buena noticia es que hay un enfoque sistemático para el diseño de la cultura de una organización. Los miembros de The Jalali Group han viajado a lo largo y ancho del mundo para estudiar las culturas dentro de algunas de las mayores empresas e instituciones en el mundo, incluyendo Google, Facebook, Harvard, MIT, Southwest y Virgin Airlines. Durante este taller, trabajamos exclusivamente con el equipo de líderes y compartimos algunas de las mejores prácticas a nivel mundial ayudando a crear una cultura dinámica y única para la organización.

## LAS EMOCIONES: LA BRECHA ENTRE LO BUENO Y LO GRANDIOSO



## EL PROBLEMA:

Con demasiada frecuencia nuestras organizaciones están llenas de personas que tienen títulos de liderazgo y tienen una gran responsabilidad, pero no saben cómo obtener lo mejor de sí mismos y de los demás. Muchas veces el problema radica en una profunda falta de conocimiento del ser y de comprender a los demás.

## COMO LO RESOLVEMOS:

Según investigaciones, el 67% de el rendimiento en el liderazgo depende del nivel de la Inteligencia Emocional en el líder. La buena noticia es que la inteligencia emocional es una habilidad que se puede desarrollar.

Durante este taller, los asistentes podrán estar al tanto de los diferentes factores que hacen a una persona emocionalmente inteligente y se le dará estrategias para mejorar su propia inteligencia emocional.

El taller incluye teoría y práctica manteniendo a los asistentes participando y divirtiéndose mientras aprenden y crecen a través de actividades, juegos de rol, ejercicios de grupo y reflexión individual.

# EL SERVICIO, LA CLAVE DE LA FIDELIZACIÓN



## TALLERES Y SEMINARIOS:



### EL PROBLEMA:

Contrariamente a la creencia popular, el rostro de la organización no es el dueño o el gerente. Es la persona que está al frente interactuando directamente con los clientes. Si los clientes tienen una mala experiencia con los miembros de el personal, lo más probable es que los pierda como clientes. Millones de dólares se pierden diariamente dentro de las empresas en todas las industrias, simplemente porque los miembros del personal no saben cómo servir mejor a sus clientes.

### COMO LO RESOLVEMOS:

En The Jalali Group creemos que ofrecer un gran servicio al cliente no es sólo un eslogan, es una forma de ser y ayudamos a el personal a entender eso. Trabajamos en el desarrollo de mejores paradigmas, mentalidad, inteligencia emocional y la creación de hábitos de éxito.

Nuestros talleres son dinámicos, interactivos y divertidos. Los miembros de el personal saldrán con las herramientas necesarias para mejorar y serán inspirados para servir a sus clientes con excelencia todos los días.

## EL VIAJE DEL EMPRENDEDOR



### EL PROBLEMA:

La mayoría de emprendedores tienen grandes ideas, pero adolecen de múltiples habilidades para convertirse en emprendedores exitosos.

### COMO LO RESOLVEMOS:

En este taller interactivo, trabajamos con los emprendedores para desarrollar la fortaleza interna y "habilidades blandas" que necesitan para tener éxito.

Trabajamos en habilidades tales como: el desarrollo de una mentalidad de éxito y hábitos diarios implementados por personas exitosas, aprender del fracaso, cómo superar el miedo, habilidades para hablar en público, técnicas de presentación, aprender a cómo vender con eficacia sus productos y / o servicios, entre otros.





Brindamos sesiones de Coaching individual y grupal a la medida. Ayudamos a desarrollar los actuales y futuros líderes de su organización diseñando un plan de crecimiento para ellos y midiendo sus resultados.



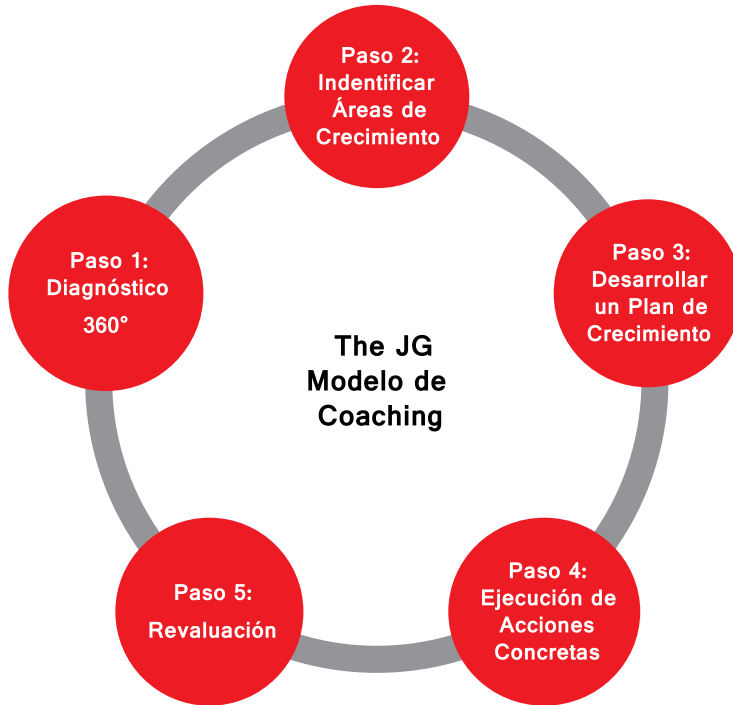
Coaching en Liderazgo

Coaching en Desarrollo Personal

COACHING:



## COACHING EN LIDERAZGO



## 7 ÁREAS CLAVES DEL LIDERAZGO

- Inteligencia Emocional
- Tiempo y Administración de Recursos
- Comunicación
- Toma de Decisiones
- Visión
- Pensamiento Crítico y Estratégico
- Desarrollo Individual y de Equipo

## COACHING EN DESARROLLO PERSONAL

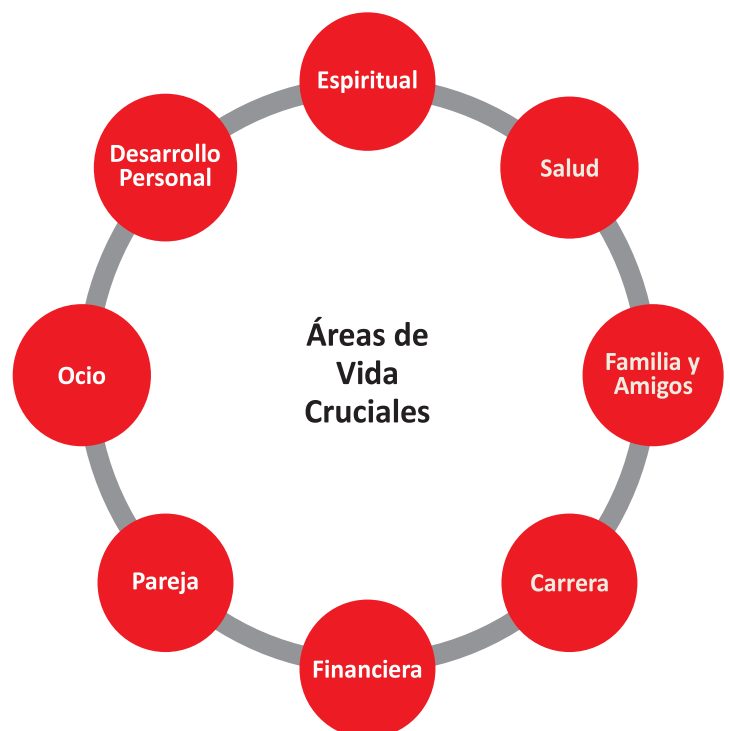
### LA MEJOR VERSION DE TI MISMO

12 Sesiones

6 Meses

8 Áreas clave de vida

100% de tu Potencial





## ADNAN JALALI

Adnan Jalali, durante trece años fue maestro y director de instituciones educativas en diferentes países, entre ellos Estados Unidos, Qatar y las Islas Vírgenes. Durante este periodo Adnan comprendió la importancia del liderazgo y empezó a investigar sobre el área buscando mejorar su desempeño como director. Gracias a esto conoce a John Maxwell, el máximo autor y conferencista a nivel mundial en el área de liderazgo y decide unirse al equipo de Maxwell, certificándose como Coach Ejecutivo, Entrenador y Conferencista Internacional especializado en Liderazgo y Trabajo en Equipo.

Adnan ha proporcionado orientación y consultoría para instituciones académicas, organizaciones sin ánimo de lucro, fundaciones y corporaciones en el Caribe, América Latina, Medio Oriente y Estados Unidos.

Adnan recibió su titulación en Geografía en Texas State University, y una Maestría en Liderazgo Educativo de la Universidad de Houston, adicionalmente es Entrenador certificado por el equipo de John Maxwell a nivel internacional.



## EDWIN BARBOSA

Analista y Desarrollador de Sistemas, Consultor en Marketing y Liderazgo y Emprendedor por vocación. Durante 17 años ha trabajado en la comercialización de productos y servicios, creando y desarrollando equipos de trabajo en industrias relacionadas con tecnología, consumo masivo, bienestar y actualmente de consultoría y servicios.

Dentro de sus experiencias profesionales cabe resaltar el ser reconocido como canal de distribución de prestigiosas empresas como Intel, LG y Samsung para Colombia y desempeñar el cargo de Gerente en el canal de marketing directo para la multinacional Kimberly Clark.

En el 2013 empezó un proceso donde descubrió su propósito y su verdadera vocación de servicio en el área de desarrollo personal.

Actualmente es Consultor, Conferencista y Entrenador certificado por el grupo de Liderazgo mas importante a nivel mundial (The John Maxwell Team), gracias a esto; hoy agrega valor a individuos y organizaciones alrededor de Colombia, ayudándoles a desarrollar su verdadero potencial, creando consciencia de que vivir feliz y apasionado no es un privilegio, es un derecho sobre el cual tenemos control y somos completamente responsables.

## ALGUNOS DE NUESTROS ALIADOS





## JUAN MANUEL ESCOBAR

Médico cirujano de la Universidad Nacional de Colombia, master practitioner e instructor en Programación Neurolingüística.

Creador de la metodología DREAM PROCESS enfocada en el ser humano, la cual es la base de su ejercicio como coach a nivel personal y empresarial, auditor interno de las normas internacionales OHSAS 18001:2007 en seguridad y salud en el trabajo e ISO 9001:2008 de calidad. Actualmente se encuentra desarrollando la especialización en seguridad y salud en el trabajo. Ha capacitado bajo su metodología a empresas y entidades en Colombia y Ecuador.

## WILLIAM BOCANEGRA

Teniente Coronel retirado de la Fuerza Aérea Colombiana, administrador Aeronáutico e Ingeniero Electrónico. Certificado por el Centro Chopra como Maestro en la técnica de Meditación del Sonido Primordial. Certificado en Coaching, Conferencista y Liderazgo por el John Maxwell Team. Certificación de PNL en el nivel de Practitioner y actualmente en proceso de Certificación como Coach en PNL.

Estos conocimientos le permiten desempeñarse como Coach de vida y transformación, guiando a las personas por medio de procesos de entrenamiento a descubrir sus capacidades, dones y talentos, desarrollando las competencias necesarias para tomar el control tanto de su vida como de sus resultados, de esta forma, la persona inicia el proceso de liderarse a sí misma, preparando el camino para comenzar a liderar e influenciar en su entorno.



## LINDA KATERIN PEÑA

Administradora en Finanzas y Negocios Internacionales, con diplomado en Mercadeo y Logística con una gran experiencia en compañías aseguradoras, administradoras de fondos de pensiones y prestadoras de salud; también ha incursionado en otros mercados trabajando para empresas de publicidad, comercio exterior y logística.

Durante su carrera ha desarrollado habilidades de negociación, estudio de mercados y ventas consultivas basadas en un profundo entendimiento de las necesidades del cliente. Posee buenas relaciones públicas, trabajo en equipo, buena expresión verbal, ha liderado proyectos y goza de unas extraordinarias habilidades comunicativas, las cuales le han permitido establecer excelentes relaciones interpersonales y añadir valor a cada uno de sus clientes.

## MAURICIO MENDEZ

Administrador de Empresas, Tecnólogo en Mercadeo, con especialización en Trade Marketing. Posee un amplio conocimiento en el desarrollo de productos, es analista de mercados y goza de una gran experiencia en el área logística gracias a sus más de ocho años de labores con Belcorp, una de las multinacionales más reconocidas en su sector. Adicionalmente es reconocido en el área comercial desarrollando clientes institucionales y proveedores nacionales (maquilas), clientes corporativos y grandes superficies.





**Houston – USA**

Phone: 281-865-0578

email: [afia.jay@jalaligroup.com](mailto:afia.jay@jalaligroup.com)

**Bogotá D.C. – Colombia**

Telefono: 57 – 318 7480183

email: [linda.kape@jalaligroup.com](mailto:linda.kape@jalaligroup.com)

[www.jalaligroup.com](http://www.jalaligroup.com)