

# Programas 2026

## **GH Coaching & Consulting**

### Para Empresarios & Gestores de Empresas

(Agro, Industria & Maquinaria Agrícola)





## COACH Guillermo Henning

- ✓ Ingeniero Mecánico - UNR
- ✓ Posgrado Ingeniería Gerencial - UNR
- ✓ Coach de Negocios y Ejecutivo certificado por ActionCOACH
- ✓ Consultor Asociado GLG (Gerson Lehrman Group) & Alpha Sights
- ✓ Experto PyME - Ministerio de la Producción y Trabajo de la Nación
- ✓ Experto en Operaciones Industriales
- ✓ Head I + D - John Deere & Company (Argentina)
- ✓ COO Director Industrial - Grupo Pla (Argentina / Brasil)
- ✓ Global Sourcing Manager - Grupo Carraro (Sudamérica)
- ✓ Global SCM - Grupo Pescarmona (Américas + Asia + Europa)
- ✓ PM Managing Director - ZF Friedrichshafen AG (Argentina / Brasil)
- ✓ CEO Kuhn Argentina - Kuhn Groupe - France

“Mi misión como Coach de Negocios es asistir a los empresarios en el proceso de **profesionalizar sus empresas y equipos**, desarrollando todo su potencial en el rol de dueños a través de la transformación personal y la implementación de herramientas y estrategias de gestión que permitan el **crecimiento rentable y sustentable de sus organizaciones**.”



## Visión

Ser la principal fuerza transformadora en el **sector industrial** y su **cadena de valor**, destacándonos como líderes en Coaching Empresarial. Nuestra excelencia en el servicio garantiza un retorno de inversión significativo, siendo reconocidos como **agentes del cambio** para la mejora continua, **generando iniciativas duraderas y consistentes**.

## Misión

**Guiar y acompañar** a las organizaciones hacia su máximo potencial, aportando un **profundo conocimiento del mercado** y brindar soluciones innovadoras.

Convirtiéndonos en el **socio estratégico esencial**, impulsando la excelencia y el bienestar.

**Transformar desafíos  
en oportunidades**

# En que creemos

Los cimientos de nuestros valores sustentan firmemente la estabilidad de nuestra Visión y Misión.



## Honestidad Intelectual

Valoramos la transparencia y la verdad en todas nuestras interacciones y decisiones.



## Franqueza Radical

Fomentamos un ambiente de comunicación abierta, sincera y assertiva.



## Compromiso Inquebrantable

Con lo que hacemos. Nos involucramos siempre con la intención pura de mejorar, aprender de nuestros errores y crecer a partir de ellos.



## Pasión y Actitud Docente/Aprendiz

Trabajamos compartiendo conocimientos y fomentamos el crecimiento. Valoramos ser receptivos a nuevas experiencias y desafíos.

Con una sólida presencia en Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, estamos comprometidos a expandir nuestros horizontes y llevar los beneficios de nuestros servicios a nuevos territorios en todo el país.

## Algunos de nuestros clientes

Aseguramos la presencia en los momentos claves mediante la implementación de un enfoque híbrido (presencial/virtual).



# Descubrir cómo el Coaching / Mentoría puede ayudarle a usted y a su negocio



## DIAGNÓSTICO

Ofrece una comprensión y visión clara de la situación actual. Incluye recomendaciones específicas y accionables.



## TALLERES

Talleres para aprender y discutir temas específicos, y realizar actividades interactivas y prácticas.



## JORNADA

Un día de trabajo enfocado en la colaboración para resolver problemas rápidamente o generar ideas y las bases de proyectos.



## ACTION MEMBERSHIP

Desarrollo personal y profesional para dueños de negocios, ofreciendo apoyo y guía continua a los miembros.



## ACTION JOURNEY

Nos centramos en alcanzar metas específicas, mejorar habilidades o abordar desafíos particulares.



## PROGRAMAS 1A1

Enfoque integral y sostenible para el crecimiento profesional y organizacional del negocio, alcanzando así el éxito y el bienestar personal.



## COACHING EJECUTIVO

Formación para la mejora del rendimiento, la toma de decisiones y el liderazgo.

**BUENAS PRÁCTICAS  
GRANDES RESULTADOS**

# LA NUEVA REALIDAD DE LA AGROINDUSTRIA

BUENAS PRÁCTICAS  
GRANDES RESULTADOS



La Agroindustria & el desarrollo de la Maquinaria Agrícola en particular se han convertido en Empresas de Operación compleja, con márgenes estrechos y Demandas irregulares.

## Principales desafíos para los Empresarios del Sector

1. Mejorar la Rentabilidad de la Empresa
2. Optimizar TODOS los costos
3. Potenciar las Ventas Competitivas
4. Gestionar integralmente los stocks.
5. Ofrecer nuevos Productos & Servicios.
6. Sistematizar la Operación.
7. Desarrollar nuevos modelos de Negocios.
8. Desarrollar & Consolidar Equipos de Trabajo de Excelencia

# CARACTERISTICAS DE LOS EMPRESARIOS & GESTORES PROFESIONALES

- ✓ Dejan de trabajar **EN** la operación de las Empresas, y aprenden a trabajar **PARA** el negocio.
- ✓ Poseen una gestión operativa y administrativa sistematizada, que les permite ser productivos y rentables en sus organizaciones.
- ✓ Se apalancan tecnológicamente para hacer más eficiente, rentable y segura la operación de sus empresas. A todo Nivel
- ✓ Desarrollaran una gestión proactiva de Ventas
- ✓ Ponen mucho foco en desarrollar ofertas de Productos & Servicios que atraigan y retengan clientes.
- ✓ Innovan constantemente en la búsqueda de nuevos negocios y oportunidades



# PROGRAMAS & TALLERES

---

PROPUESTAS 2026



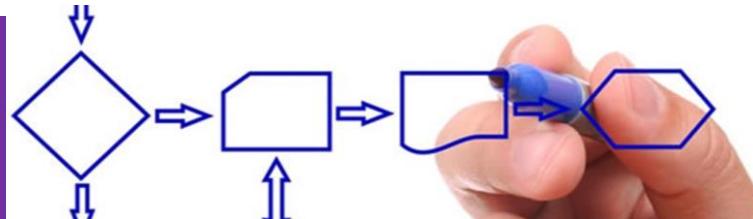
# Taller → Sistemas & Procesos / Funciones & Puestos

## Bases Para su Elaboración

Hacer el negocio dependiente de los **SISTEMAS**, para que el **EQUIPO** los pueda Gestionar. Entendiendo cómo es el proceso de Generación de Valor

### Mejorar los resultados de Empresa dominando:

- Los **Procesos Clave** que la definen.
- Donde se **Genera Valor** y donde NO.
- La **Consistencia** en resultados a partir de la **SISTEMATIZACIÓN** basada en las **Mejores Prácticas**.
- **Brechas de Ejecución** → Desarrollo de Capacidades y Habilidades requeridas p/los **EQUIPOS de TRABAJO**



# Laboratorio de Marketing & Ventas

**Estrategias para atraer, retener y fidelizar clientes a la Marca, y así evitar competir por precio.**

- Pon en práctica una metodología para potenciar tus ventas y medir el impacto de tus acciones de marketing.
- Aprende a desarrollar campañas de marketing efectivas y a gestionar tus redes sociales.
- Conoce como diferenciarte de tus competidores a través de un mensaje claro y potente resaltando las características diferenciales de Producto & Servicio)

BUENAS PRÁCTICAS  
GRANDES RESULTADOS





# Lab de Liderazgo y Equipo



**Inspira a tu Equipo y despierta  
el compromiso con la  
Excelencia.  
¿Estás preparado para liderar el  
cambio y alcanzar resultados  
extraordinarios?**

- Conoce las **6 Llaves p/Desarrollar el Equipo** y construir verdaderos **Equipos de Trabajo de Alto Desempeño (ETAD)**
- Pon en práctica una metodología p/poder **DELEGAR LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO** en un equipo comprometido con sus resultados.

# Laboratorio de Finanzas



**Mejora los resultados de tu Empresa dominando sus números y desarrollando reportes efectivos.**

- Aprende a medir la rentabilidad de tu Empresa y de los negocios aliados
- Calcula tu punto de Equilibrio y anticipa tu Flujo de Efectivo.
- Desarrolla estrategias para controlar los márgenes brutos.
- Elabora un tablero de gestión para medir la salud de tu negocio.



BUENAS PRÁCTICAS  
GRANDES RESULTADOS

# Taller

# “Planificación Ventas & Operaciones – PV&O”

## “Modelos de Demanda vs. Capacidad”

- El proceso de **planificación de ventas y operaciones (S&OP)** es una estrategia empresarial que **Integra La Demanda, El Suministro y La Planificación Financiera**.
- Su objetivo es **Equilibrar la Oferta y la Demanda**, y alinear los planes de ventas y operaciones p/tomar decisiones estratégicas.



# Taller para Empresas Familiares



METODOLOGÍA PARA EVITAR CONFLICTOS,  
ESTRATEGIAS PARA DISEÑAR UN PROCESO  
SUCESORIO EXITOSO Y HERRAMIENTAS  
PARA PROFESIONALIZAR LA GESTIÓN  
DE LA EMPRESA FAMILIAR.

Sólo el 35% de las Empresas Familiares  
sobreviven a la segunda generación, y  
escasamente un 10% sobreviven a la tercera  
generación.

**Descubre como evitar caer en estas  
estadísticas y sobreponerte a las trampas  
de las Empresas Familiares.**



BUENAS PRÁCTICAS  
GRANDES RESULTADOS

# PROGRAMA

## Las 4 Disciplinas de la Ejecución (4DX)

**El 85 % de los Planes fracasa,**  
no por problemas en la  
planificación, sino por una  
**DEFICIENTE EJECUCIÓN.**

Hoy el desafío de las  
Organizaciones es avanzar en  
sus estrategias en medio del  
“Torbellino” del día a día.

Hay **4 Reglas para ejecutar** que  
hay que conocer para poder  
hacerlo correctamente y ese es  
el desafío.....



LAS 4 DISCIPLINAS  
DE LA EJECUCIÓN  
Franklin Covey



Derechos Reservados Libro "Las 4 Disciplinas de la ejecución" Autor: Sean Covey

Basado en:



## Programa

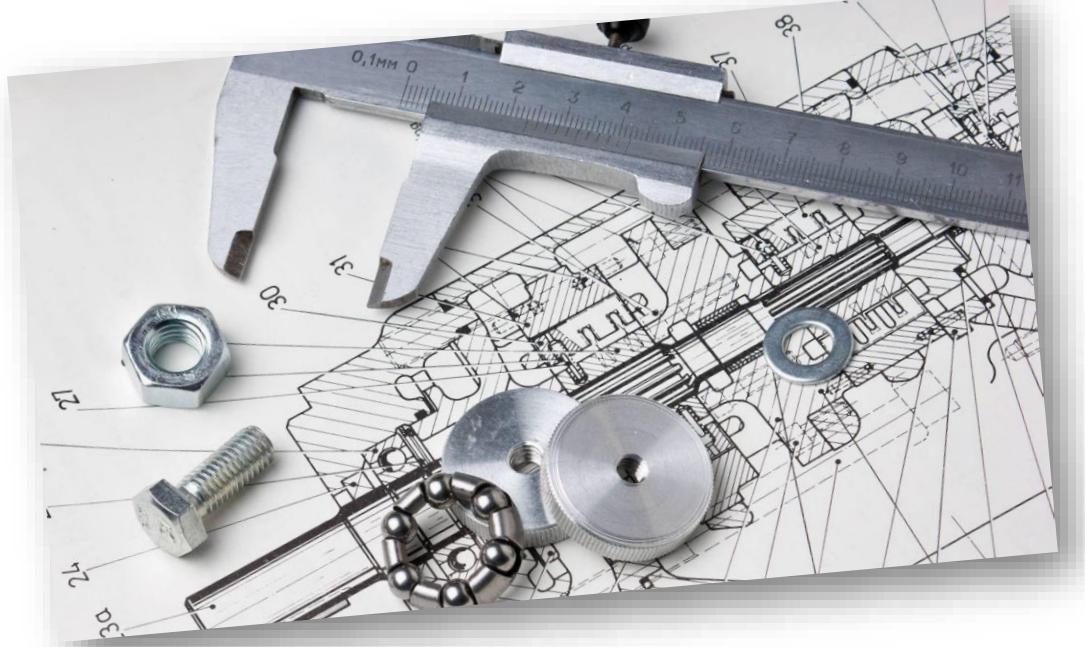
# “CADENA DE SUMINISTROS”



- **Conociendo las Estrategias** para fortalecer y desarrollar una **Cadena de SUMINISTROS Sólida**
- Hoy como nunca desarrollar una **(SCM) - CADENA de SUMINISTROS** de excelencia apalanca todo el Negocio.

# Lab Desarrollo & Lanzamiento de Producto

"En pleno Siglo XXI el desafío es:  
¿Cómo pasar de modo **ÁGIL y CONSISTENTE** del Concepto / Prototipo al **Producto de Serie?**"



Aprenderán cómo la Gestión y el Despliegue Simultáneo de la **Ingeniería Concurrente (Producto & Manufactura)** nos permite :

- ✓ **Una Gestión Sistémica del Ciclo de Vida del Producto.**
- ✓ **Integrar Equipos Multidisciplinarios.**
- ✓ **Optimizar Tiempos & Costos de Desarrollo.**
- ✓ **Perfeccionar el Producto → Modelo de Manufactura Lógico & Balanceado desde el propio Diseño.**

# Programa

# **"EXCELENCIA EN GESTIÓN OPERATIVA"**

**El desarrollo de  
Nuestros Equipos  
de excelencia es  
la palanca CLAVE  
p/el crecimiento  
del Negocio.**

**Entendiendo este  
desarrollo y el  
impacto que  
tiene en el  
Resultado de la  
Empresa**



**BUENAS PRÁCTICAS  
GRANDES RESULTADOS**

Muchas gracias!



+54 911 50637778



[ghenningcyc@outlook.com](mailto:ghenningcyc@outlook.com)



<https://www.ghenningcyc.com.ar/>



Guillermo Henning

