

Programas 2026

GH Coaching & Consulting

Para Empresarios & Gestores de Empresas

(Agro, Industria & Maquinaria Agrícola)



**BUENAS PRÁCTICAS
GRANDES RESULTADOS**

COACH Guillermo Henning



- ✓ Ingeniero Mecánico - UNR
- ✓ Posgrado Ingeniería Gerencial - UNR
- ✓ Coach de Negocios y Ejecutivo certificado por ActionCOACH (USA)
- ✓ 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 - Pla by John Deere (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



GH COACHING
& CONSULTING

BUENAS PRÁCTICAS
GRANDES RESULTADOS

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 asertiva.



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

NUEVAS
TECNOLOGÍAS



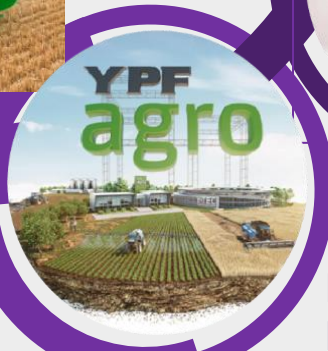
NUEVAS
DEMANDAS



AUMENTO
DE COSTOS



NUEVOS MODELOS
DE NEGOCIO



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

CARACTERÍSTICAS 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
- ✓ Desarrollarán 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



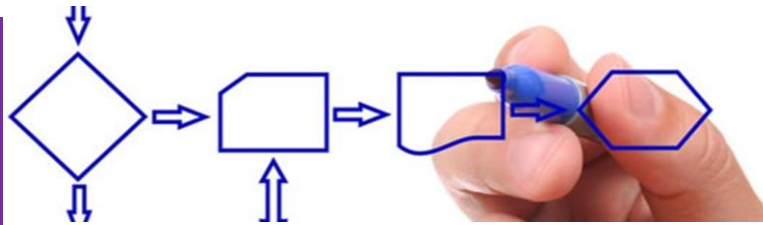
Taller → Sistemas & Procesos / Funciones & Puestos

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**





Lab de Liderazgo y Equipo



- 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.

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



Clínica de Metodología

DISC

Entender los **“PERFILES de COMPORTAMIENTO”** de las personas permite a las Organizaciones tomar decisiones más inteligentes en la **GESTIÓN de EQUIPOS**. Y esto no solo al interno de la Organización sino también en la interacción de la Empresa con **Clientes & Proveedores**.

- **¿Conocen el Modelo DISC de William Marston?** → Conocer a los miembros de tu Equipo de trabajo es Clave para alcanzar el máximo rendimiento del mismo y construir verdaderos **Equipos de Trabajo de Alto Desempeño (ETAD)**

Taller para el desarrollo del **MODELADO de NEGOCIOS** **CANVAS**



Este **MODELADO de NEGOCIOS** nos permite de modo **VISUAL** estructurar cómo una empresa **crea, entrega y captura valor**, facilitando la identificación de áreas de mejora y por sobre todo la innovación.

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.

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



BUENAS PRÁCTICAS
GRANDES RESULTADOS

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

- Cómo **Diferenciarse De los Competidores** resaltando las características diferenciales de tu Producto & Servicio.
- Con el modelo de las **7 P's** del **Marketing** lograrán convertir los requerimientos técnicos/ funcionales en una experiencia integral para el **Cliente**,



Lab **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



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:



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 para tomar **Decisiones Estratégicas Correctas**



Programa “CADENA DE SUMINISTROS”

“
En el futuro la
Competencia no se dará
Empresa a Empresa, sino
más bien **Cadena de
Suministros a Cadena de
Suministros**

—
Michael Porter

BUENAS PRÁCTICAS
GRANDES RESULTADOS

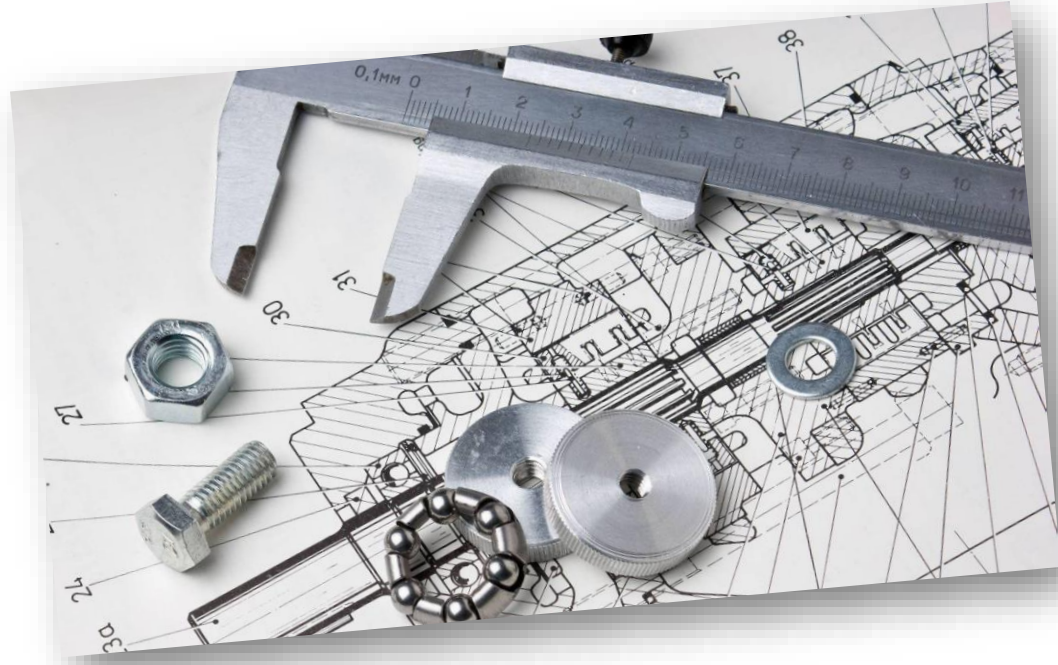
GH COACHING
& CONSULTING

- **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 :

- ✓ Gestión Sistémica del **Ciclo de Vida del Producto.**
- ✓ Integrar **Equipos Multidisplinaros.**
- ✓ Optimizar **Tiempos & Costos de Desarrollo.**
- ✓ Perfeccionar el **Producto desde el Concepto.**
- ✓ Desarrollar un **Modelo de Manufactura Lógico & Balanceado** desde el propio Diseño.



GH COACHING
& CONSULTING

BUENAS PRÁCTICAS
GRANDES RESULTADOS

Taller

Manufactura de Respuesta Rápida – QRM

Velocidad Estratégica para Entornos Variables”

Variedad de Productos
(Configuraciones)

Volúmenes de Producción

Tipo de Demanda (Previsión)

Grado de Personalización

Tipo de Planificación
(Predominante)

Lean Mfg.	QRM
Baja	Alta
Altos	Bajos
Estable	Inestable
Bajo	Alto
Contra Stock	Bajo Pedido

¿**QUICK RESPONSE MANUFACTURING (QRM)** es diferente?

A diferencia de **Lean Manufacturing** —que se enfoca en eliminar desperdicios y requiere cierta estabilidad en la demanda y el flujo—, **QRM abraza la variabilidad** y se adapta mejor a la **Fabricación Bajo Pedido, Lotes Medios o Pequeños, Productos Configurables / Personalizados y Cadenas de Suministro Complejas.**



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

BUENAS PRÁCTICAS
GRANDES RESULTADOS



Guillermo Henning

Muchas gracias!



+54 911 50637778



ghenningcyc@outlook.com



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

