



Entrevista a Roberto Pérez

Socio Director

¿Qué hacéis exactamente en Renueva Formación y Desarrollo?

Bien, por una lado formamos habilidades y competencias con *cursos a medida* de comunicación, ventas, eficiencia y liderazgo; y por otro facilitamos procesos de cambio con un *programa de desarrollo* propio.

Y ¿Por qué Renueva? ¿Cómo surge?

La verdad es que ha sido un proceso muy natural. Coincidimos en una mesa de trabajo varios formadores con una visión muy similar sobre la formación y el desarrollo. Conchi nos planteó “¿cómo renováis vuestra formación?” y de ahí salió la idea. Le fuimos dando forma a una nueva manera de formarnos e impartir formación que fuera más allá de los cursos estandarizados de conocimientos y técnicas. La hemos ido poniendo en práctica durante tres años cada uno por separado y ahora se han dado las circunstancias que nos han permitido unirnos para desarrollarla.

¿Estáis especializados en algún sector?

No. Si bien es cierto que Gema ha trabajado sobre todo en marketing-publicidad y Sara en el tercer sector, Conchi y yo hemos tocado varios. Ella ha trabajado para Iberia, Air Europa, Red Eléctrica Española, EMI Music o PSA Peugeot Citroen, y yo he hecho consultoría para Cepsa o Tecnatom; outdoor training en Repsol o Foster Wheeler; y he impartido formación en banca seguros para Mapfre, Banco Sabadell, Caja Rural; en retail para Ikea, Prenatal o Worten; también para Meliá, Bridgestone, Daba-Nesspresso... ah, y en muchas otras pymes no tan conocidas pero igual de importantes. Nuestra seña de identidad no es “a quién” sino “cómo”: lo que nos diferencia es la metodología.

¿Y en qué se diferencia vuestra metodología?

Pues que no nos conformamos con enseñar conocimientos o técnicas, sino que propiciamos que se de un *aprendizaje experiencial*.

Aprendizaje experiencial ¿En qué consiste eso?

Sí, podemos decir que hay un aprendizaje teórico (cuando adquirimos conocimientos), un aprendizaje práctico (cuando entrenamos y aplicamos esos conocimientos) y un aprendizaje experiencial (cuando nosotros creamos ese conocimiento a partir de la experiencia) que entendemos que es el más significativo y el más útil. Esto llevado al aula: No empezamos contando en qué consiste la escucha activa para poneros a practicar nuestra teoría. Al revés. Os proponemos dinámicas en las que vais a tener que escuchar activamente (sin anticiparlo) hasta que notáis que estáis escuchando de forma diferente. Lo maravilloso es que cada uno de vosotros habrá activado una manera distinta de escuchar y contrastado diferentes modelos de escucha. Vosotros habréis creado vuestro propio conocimiento acerca de la escucha, y el conocimiento que emerge de este proceso es mucho más significativo y útil que si os hubiéramos contado cinco técnicas de escucha activa y os hubiésemos puesto a practicarlas.

Y para terminar ¿cuál es vuestro punto fuerte?

Nuestro punto fuerte. Déjame que te diga dos: la habilidad para ayudar a nuestros clientes a *generar información útil* y el liderazgo en el aula *activando la conexión* con cada alumno.