

# Optems

Optimización Empresarial

Factor Humano en la empresa del Siglo XXI

Soft Skills & rr.hh.  
para empresas.





EN ESTA PARTIDA DE  
AJEDREZ EMPRESARIAL,  
TÚ ERES QUIEN DECIDE  
LAS PIEZAS Y SU LUGAR.

Es imposible lograr la Excelencia Empresarial  
sin contemplar el Factor Humano como el eje central  
sobre el que giran todos los demás mecanismos.

La Familia.  
Los círculos sociales.  
La Pareja.  
Los equipos deportivos...

Todos ellos tienen un factor en común:

**“Están compuestos de personas y, sin una buena  
gestión de las mismas, el sistema es disfuncional.”**

Exactamente lo mismo ocurre con una empresa, un  
negocio o cualquier sistema profesional.

**EL FACTOR HUMANO ES LA CLAVE DEL ÉXITO**

**LA APUESTA POR EL FACTOR HUMANO  
ES UN ÉXITO PROFESIONAL SEGURO.**

¿QUÉ ES OPTEMS?





# LINEA TEMPORAL

*“TODO GRAN GUERRERO FUE PRIMERO UN ATENTO OBSERVADOR DE BATALLAS.”*

2011

2012

2018

2022

2023

Optems nace con un objetivo bien definido, que nos acompañará en todo momento.

Se crea la primera escuela de Coaching de la Región de Murcia, con sede física en Altorreal.

Apertura de la nueva oficina en Murcia, en Ronda Sur, más enfocada en Soft Skills para empresas.

Seguimos creciendo, con una nueva escuela de formación en Totana.

Comenzamos el año con un novedoso Proyecto para Empresas y Pymes.

**“EMPODERAR EL FACTOR HUMANO EN LA EMPRESA Y EL NEGOCIO”**

## ***BACKGROUND PROFESIONAL DE OSKAR UGARTE***

### **1991-1999 ENTRENADOR PERSONAL FÍSICO**

Mi periplo profesional comienza como entrenador físico, estando mis comienzos dirigidos hacia el empoderamiento de la Salud Física como entrenador personal de musculación y maestro de artes marciales.

### **2000-2010 DIRECTOR COMERCIAL Y FORMADOR EMPRESARIAL**

Mi siguiente etapa estuvo dedicada al mundo de la empresa, sobre todo a dirigir equipos de desempeño comercial y a formar/entrenar personas en habilidades comerciales y liderazgo comercial.

### **2011-2024 COACH, TRAINER Y MENTOR EMPRESARIAL**

Tras comprender que, en el mundo empresarial, eran necesarias nuevas habilidades y herramientas, comencé a aportar las competencias de los Soft Skills a empresas y negocios, convirtiendo este sistema en mi epicentro profesional.



## OSKAR UGARTE



[www.facebook.com/oskarugarte.coaching](http://www.facebook.com/oskarugarte.coaching)

### DATOS DE CONTACTO

[www.optems.es](http://www.optems.es)  
Teléfono y Whatsapp: 673386340  
Oficina en Totana. Murcia

# ¿QUIÉN ESTÁ DETRÁS DE OPTEMS?

## Oskar Ugarte

### Coach, Mentor & Trainer Empresarial y Personal

Desde un Background como Director Comercial de empresas tan prestigiosas como Securitas Direct, Alar+24, Vigilant, Vodafone, Orange o Comunicalia, inició su formación en Coaching & Brokering en 2006, pasando a certificarse en todas las disciplinas del Coaching en 2011.

Complementó los estudios de Coaching con Másters de Inteligencia Emocional, Programación Neuro Lingüística, Optimización y Brokering empresarial, Mindfulness Empresarial y Psicología Conductual, desde 2011 hasta 2018.

### PORCENTAJE DISCIPLINAR

**40% COACHING**

**30% PNL & I.E.**

**10% MINDFULNESS**

**20% PSICOLOGIA**

### DISCIPLINAS

2006-2010 COACHING & BROKERING  
**Certificado Experto internacional** en Coaching:  
Personal, Empresarial, Ejecutivo y de Equipos.

2010-2015 PNL E INTELIGENCIA EMOCIONAL  
**Máster en PNL y Máster en I.E.**

2015-2018 MIDFULNESS & PSI COND POSITVA  
**Máster en Minidfluness y Experto en PCP**



**ESMERALDA PÉREZ**

 /FACEBOOK

[www.facebook.com/esmeralda.ihd](http://www.facebook.com/esmeralda.ihd)

**DATOS DE CONTACTO**

[www.optems.es](http://www.optems.es)  
Teléfono y Whatsapp: 616988843  
Oficina en Totana. Murcia

# ¿QUIÉN ESTÁ DETRÁS DE OPTEMS?

## Esmeralda Pérez

Licenciada en Psicología, Coach y Trainer

Licenciada en Psicología y especializada en psicología sistémica, familiar y empresarial, ejerce desde el año 2018 en diferentes ámbitos, pero siempre alineada con los mismos valores:

Humanismo, Crecimiento Personal, Ayuda y Formación.

Complementó los estudios de Psicología con Máster de Inteligencia Emocional, Coaching y PNL.

### PORCENTAJE DISCIPLINAR

**40% PSICOLOGÍA**

**30% I.E.**

**30% COACHING**



# EMPRESAS QUE ABALAN NUESTRO BUEN HACER



# ¿CÓMO FUNCIONA OPTEMS?



# La ecuación del éxito tiene 3 fases:



## LA INFORMACIÓN ES PODER

01

- La mejora sólo es posible desde un punto de vista diferente.
- Aprender nuevas habilidades multiplicará las posibilidades.
- Implementar procesos basados en Soft Skills es la base de una empresa competente y enfocada al éxito.

## SIN ENTRENAMIENTO NO HAY CAMBIO

02

- Entrenar lo que se ha aprendido profundiza la asimilación de la nueva competencia.
- El Coaching fomenta el compromiso y la responsabilidad.
- Sólo desde la toma de consciencia de los errores y acciones de gestión posteriores, podremos alcanzar el siguiente paso.

## LA EXCELENCIA MARCA LA DIFERENCIA

03

- Excelencia es sinónimo de resultados positivos.
- Fomentar el foco personal en el desempeño, y no sólo en el resultado final, acelerará los pasos hacia ese éxito global.
- Cada eslabón de la cadena humana que compone la empresa es relevante en el buen funcionamiento de la excelencia empresarial.



# NUESTRO MODUS OPERANDI



## FIRST MEET

### 1.TOMA DE CONTACTO

Tenemos una reunión con el CEO, o personas relevantes en el proceso, para poder comprender la naturaleza de la situación empresarial en la que se encuentran.

## DEEP STUDY

### 2.PLANIFICACIÓN

Estudiamos a fondo la situación a optimizar, así como a los profesionales que tienen un papel crucial en el buen desarrollo del proceso, para poder desarrollar un plan de acción coherente.

## SECOND MEET

### 3.CONCILIACIÓN

En esta segunda cita con la dirección, proponemos el plan de acción que hemos ido desarrollando, creando conjuntamente una línea de acción y trabajo temporal, visión & misión, que podremos alterar, si la situación lo requiere.

## FACTS

### 4.DESARROLLO

Aquí comenzamos el proceso de optimización, usando las herramientas, o Soft Skills, necesarias para el buen desarrollo del proceso:

- Coaching Empresarial
- Gestión de Equipos
- Formación & Training
- Mentoring

Tras la implantación de las herramientas iremos valorando el impacto de las mismas mediante items de desempeño.

## THIRD MEET

### 5.VALORACIÓN

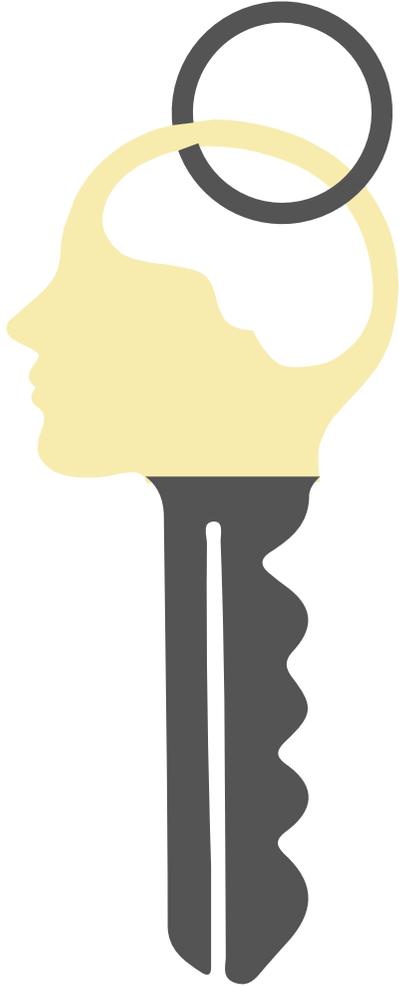
Todo final de proceso requiere de una merecida valoración conjunta con la dirección de la empresa.

Estudiaremos los Items que se propusieron en el inicio del proceso y los compararemos con las puntuaciones finales para poder valorar, de manera objetiva, el resultado.

Si todo ha finalizado OK, daremos el trabajo por finalizado y cerraremos el proceso. En el caso contrario, volveremos al punto 3.



# AREAS DE INFLUENCIA



## LIDERAZGO Y DIRECCIÓN EMPRESARIAL

No nacemos con habilidades de Liderazgo ni gestión de relaciones. Es un talento que se aprende, entrena y adquiere. Nosotros te formaremos y entrenaremos para ello.



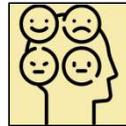
## GESTIÓN DE EQUIPOS

Los equipos, como todo sistema, tiene sus propias normas y reglas. Conocerlas y poder ponerlas en marcha marca una gran diferencia. Un equipo bien gestionado es sinónimo de resultados en su área.



## VENTAS Y ESFERA COMERCIAL

La venta de un producto es el resultado coherente de un buen proceso empresarial previo. Formamos y entrenamos a los equipos comerciales, así como a sus líderes en el arte de “La Venta Humanista”.



## GESTIÓN DE RIESGOS PSICO SOCIALES Y EMOCIONALES

Una empresa está compuesta de personas y éstas, a su vez, están muy influenciadas por sus emociones. Comprender que los riesgos emocionales deben ser calibrados es un punto y aparte en el éxito del ambiente interno de una empresa.



# LAS BASES DE NUESTRO IMPACTO



01

## COACHING

EL COACHING ES EL DIRECTOR DE ORQUESTA, MEDIANTE EL CUAL DIRIGIREMOS EL PROCESO HACIA EL ÉXITO.

02

## PROGRAMACIÓN NEURO LINGÜÍSTICA

ESTA PODEROSA DISCIPLINA, USADA DEBIDAMENTE, CONSIGUE TRANSFORMAR LOS PROGRAMAS MENTALES Y REDIRIGIRLOS HACIA LA EXCELENCIA PROFESIONAL.

03

## MINDFULNESS & PSICOLOGÍA CONDUCTUAL

CON EL USO DE ESTAS TÉCNICAS LOGRAMOS UNA MAYOR CONCENTRACIÓN EN LAS ÁREAS DE TRABAJO, UNA NOTABLE REDUCCIÓN DEL ESTRES LABORAL Y UN MAYOR COMPROMISO CON LA EMPRESA Y SUS VALORES

04

## INTELIGENCIA EMOCIONAL & ASERTIVIDAD APLICADA

APLICAMOS LOS PRINCIPIOS DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y LA ASERTIVIDAD APLICADOS AL MUNDO DE LOS NEGOCIOS, PROFESIONALES Y LA EMPRESA, LOGRANDO CAMBIOS PROFUNDOS Y DURADEROS EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES.



# SERVICIOS & DISCIPLINAS



NUESTRO ÉXITO, COMO EMPRESA DE SERVICIOS DE RRHH, TIENE 3 COLUMNAS, DESDE LAS CUALES, OFRECEMOS A LAS EMPRESAS Y NEGOCIOS QUE LO NECESITAN UN PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN A MEDIDA DE SUS NECESIDADES, CAPACIDADES Y ORGANIGRAMAS.

TODO ESTO TENDRÁ UN IMPACTO DIRECTO EN:

- Relaciones más positivas entre los miembros de la empresa.
- Mejor comunicación entre los empleados, aumentando los beneficios de unos canales bien implementados.
- Mejor relación con proveedores y clientes, con todas las consecuencias positivas derivadas de ello.
- Más y mejores ventas, por la optimización del departamento comercial.
- Una excelencia en la Gestión del personal, por parte de los directivos, generará una mejor eficacia de los empleados.
- Un óptimo ambiente de trabajo, mediante la implementación de un Salario Emocional asertivo y humanista.
- Etc...



## COACHING

Procesos de cambio y mejora a diferentes niveles profesionales.



## TRAINING

Formación Indoor y Outdoor enfocada a la adquisición de nuevos Soft Skills humanos.



## MENTORING

Procesos de optimización muy metódicos y personalizados para conseguir la excelencia.

# COACHING

## DISCIPLINAS



### COACHING EMPRESARIAL

Procesos de Coaching dirigidos a la optimización de la empresa a nivel global, por departamentos o bien por organigrama.

### COACHING EMOCIONAL

Procesos enfocados a paliar y mejorar uno de los aspectos que más disfunciones produce en la empresa: la nula o mala gestión emocional.

### COACHING DE LIDERAZGO

Procesos directos y enfocados a los Líderes, tales como jefes de equipo, encargados de departamento, directivos y CEOs.

### COACHING DE EQUIPOS

La excelencia de un equipo, y por lo tanto su rendimiento, reside en la manera en la que los miembros se relacionan entre ellos y la empresa.



# TRAINING

## COACHING

Formación en Coaching especializado, dirigida a responsables de personas, para implementar la metodología y herramientas del Coaching en su parcela profesional.

## VENTAS

Formación dirigida a profesionales del departamento comercial enfocada a introducir "La Venta Humanista" en su cartera de herramientas comerciales.

C

R

V

L

## RIESGOS EMOCIONALES

Training dedicado a la parte emocional de los profesionales, dirigida a aprender a prevenir, gestionar y paliar las disfunciones producidas por emociones sin control.

## LIDERAZGO

Formación ineludible para personas que dirigen personas, donde aprenderán los caminos mentales y emocionales para poder liderar desde el nivel Humano.



# MENTORING



## ¿QUÉ ES EL MENTORING?

El mentoring es un proceso en el que un profesional, experto en un área específica, ejerce de consejero y formador, ayudando a otros a crecer profesionalmente e incluso personalmente, en esa área en particular.



# OPTEMS

Soluciones Humanas a  
Empresas Humanas.

SOFT SKILLS DEDICADOS A OPTIMIZAR A LOS  
PROFESIONALES, SUS COMPETENCIAS Y  
LOS RESULTADOS EMPRESARIALES  
DERIVADOS DE TODO ELLO.

OPTEMS  
Optimización Empresarial en Factor Humano.

C/ Eduardo Gray Peinado 3, local bajo.  
Totana. 30850. Murcia

Teléfono: 673 386 340  
Email: [info@optems.es](mailto:info@optems.es)  
Web: [www.optems.es](http://www.optems.es)

Facebook: <https://www.facebook.com/optems>

LinkedIn:  
<https://www.linkedin.com/in/oskarugarte/>



ESTAMOS A TU  
DISPOSICIÓN PARA  
SOLVENTAR  
CUALQUIER DUDA.

CONTACTA CON NOSOTROS Y  
CONCERTAREMOS UNA CITA  
PRESENCIAL/ONLINE DONDE  
PODREMOS ESTUDIAR LA  
SITUACION DE TU NEGOCIO O  
EMPRESA.



Toda cita, bien online o presencial, y los datos que  
en ella se traten o trabajen, serán confidenciales y  
quedarán resueltos al finalizar la misma.

Optems se compromete a no compartir esos datos  
con ninguna persona/entidad/empresa y a guardar  
celoso compromiso sobre ellos y la empresa.