

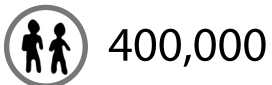


Usar el trabajo en equipo para  
construir un mejor lugar  
de trabajo.

CLIENTE



EMPLEADOS 2019



PAÍSES



VENTAS 2018



## Alineación del equipo

BOSCH UTILIZÓ SILEGA COLD WAR™ PARA  
LOGRAR UNA MEJOR ALINEACIÓN Y MEJORAR  
LA COMUNICACIÓN.

# Trabajo en equipo en la práctica



## Cliente

Robert Bosch GmbH es una empresa multinacional de ingeniería y electrónica. Bosch tiene más de 350 filiales en más de 60 países y sus productos se venden en aproximadamente en 150 países. Sus líneas principales incluyen sistemas automotrices, desde motores diesel/híbridos hasta dirección, motores de arranque y generadores, electrónica y frenos. La subsidiaria Bosch Rexroth manufactura máquinas eléctricas, hidráulicas y neumáticas para uso industrial.

## Antecedentes

Robert Bosch ha pasado más de un siglo estableciendo su nombre como líder en equipos automotrices e industriales, así como en bienes de consumo y sistemas de construcción. El progreso de la empresa está respaldado por un trabajo sistemático y constante de recursos humanos, que garantiza que los asociados reciban la mejor preparación posible para los requisitos futuros.

## Principales objetivos comerciales

- Mejorar el trabajo en equipo y la cooperación entre los asociados.
- Ayudar a los participantes a comprender sus roles para lograr objetivos comunes.
- Ayudar al equipo a resolver conflictos comunes y determinar qué los causa.

## Solución utilizada

Silega Cold War™.

Para satisfacer la creciente demanda, en 2011 Bosch estableció varios objetivos de aprendizaje y contactó a Silega para ayudar a crear

conciencia sobre los roles del equipo, los objetivos comunes, la comunicación y la confianza. Los diseñadores de Silega ajustaron el contenido del simulador y la guía de aprendizaje para cumplir con esos requisitos.

## Resultados

- Más de 120 acciones específicas generadas por asociados durante la primera sesión. Esto les ayudará a mejorar el trabajo en equipo y la alineación.
- A lo largo de la simulación, los asociados desarrollaron sus habilidades interpersonales, lo que les permitirá construir relaciones positivas con los miembros del equipo y los gerentes.
- El ambiente de trabajo de apoyo que se estableció probablemente capacitará a los miembros del equipo para ser más productivos.

"Comprometieron a la audiencia desde el comienzo del día hasta el final. El simulador fue convincente y dinámico y todos aprendieron tanto que se puede aplicar de inmediato"

- M. M., Gerente de Entrenamiento

## El futuro

"La compañía planea usar el simulador de Silega ... para hacer un seguimiento con los líderes del equipo"

T.K., Director de País



# BOSCH

REGIÓN



Norte América



PÚBLICO DESTINATARIO

Empleados de todos los niveles

## Acerca de Silega

Silega es una compañía global de capacitación de servicio completo. Ayudamos a nuestros clientes a mejorar rápidamente el rendimiento desarrollando sus competencias para un mayor éxito. Nuestras áreas de especialización incluyen simuladores de negocios, talleres ejecutivos, herramientas de medición, transferencia de capacitación, coaching y consultoría.

## Sobre Silega Cold War™

Silega Cold War™ es un simulador de negocios en donde que los participantes experimentan los obstáculos más comunes para el trabajo en equipo y la alineación interdepartamental. Durante los seis meses de simulación, deben lidiar con la falta de confianza, la falta de alineación, los objetivos ambiciosos, la mala comunicación, los conflictos causados por los egos y todos los impactos negativos resultantes en la productividad de la organización.

A medida que avanza el simulador, los participantes descubren formas prácticas de mejorar el rendimiento del equipo y aumentar los niveles de confianza y el intercambio de recursos.

Este programa enseña a los miembros del equipo cómo la fuerza interna y la alineación definen la fuerza externa de la organización.