

2.1.1. Caso Red No. 1: se han presentado casos donde es necesario enfocar los talleres a modificar comportamientos en estos empresarios con el fin de facilitar el proceso de sensibilización. Ejercicios anteriores de asociatividad que han fracasado, resistencia del empresario para trabajar en equipo, poca convicción del cuerpo directivo de las empresas, entre otros temas, dificultan estos procesos.

Solución:

Con base en un perfil de cada empresario que el operador entrega al consultor encargado de los talleres de generación de confianza, dicho taller se enfoca a cambiar actitudes y comportamientos en estos empresarios.

Conclusión:

Trabajar con empresarios con estos antecedentes es posible cuando incorporan el proceso de generación de confianza y se refleja en su comportamiento, facilitando el flujo de trabajo durante las reuniones.