

Patrocinador visión BMO
Compeer Financial

Patrocinadores misión
Acepis
American Foods Group
Dairy Farmers of Wisconsin
Dairy's Foundation
MorganMyers
Progressive Dairy
Rabo AgriFinance
Video Solutions
Zinpro Performance Minerals

Patrocinadores corporativos
AgCountry
Agri-View
ALCIVIA
Arm & Hammer Animal Nutrition
Armor Animal Health
Balchem Animal Nutrition & Health

BouMatic
Brevant Seeds
CP Feeds LLC
Dairy Management Inc.
Diamond V
FarmFirst Dairy Cooperative
Focus on Energy
GEA
GreenStone Farm Credit Services
Land O'Lakes
Menn Law
Nicolet National Bank
STgenetics
USAgNet LLC
Zoetis

Patrocinador del evento



inscríbete hoy

PRE-REGISTRO REQUERIDO

Favor de seleccionar un solo nivel al momento del registro

Miembros: \$600 (\$500 por cada registro adicional, mismo establo)
No miembros: \$775 (\$500 por cada registro adicional, mismo establo)

Registro incluye comidas y materiales para el programa; no incluye hospedaje. Para inscribirse, visite pdpw.org, contacte PDP al 800.947.7379 o escanee el código QR.



Continuing Education Units disponible

Tier Uno: hasta 14 DACE
Tier Dos: hasta 14 DACE
Tier Tres: hasta 14 DACE



MARTES, DIC. 10
8:30 am Registro
9:00 Inicia programa
5:00 pm Pausa del programa

MIÉRCOLES, DIC. 11
8:00 am Continúa programa
4:00 pm Concluye programa



PD PW Professional Dairy Producers®
820 N. Main St., Suite D
Juneau, WI 53039
800-947-7379
www.pdpw.org



GESTIONA COMO UN PROFESIONAL

DECEMBER 10-11, 2024

PDP sede, 820 N. Main St., Juneau, WI



Si tu objetivo es
gestionar un gran equipo,
Dairy Managers Institute® es para ti.

INSCRÍBETE HOY

DICIEMBRE 10-11, 2024

PDP sede
820 N. Main St., Juneau, WI

has que tu equipo
esté en sintonía

dale al clavo

A TU ENFOQUE ADMINISTRATIVO



DICIEMBRE 10-11, 2024 | JUNEAU, WI



Gestiona a tu equipo

CON UNA VISIÓN DE ÉXITO Y UNA PERSPECTIVA HACIA EL FUTURO

La producción va más allá de manejar animales, alimento y finanzas — es gestionar personas también.

Mejora tus competencias básicas asistiendo a los tres niveles sucesivamente.

NIVEL UNO

lidera y gestiona con intuición

El rol de un líder se basa principalmente en supervisar a otros y supervisar asuntos relacionados con las personas. Como líderes, es importante conocernos y conocer nuestras tendencias en momentos cotidianos y estresantes.

El éxito de un líder depende un 85% de sus habilidades sociales y del autoconocimiento, y sólo un 15% de su conocimiento técnico, por lo que es esencial comprender los fundamentos del liderazgo. Mediante lecciones memorables y una variedad de actividades de aprendizaje la Dra. Becky enseñará estrategias prácticas para gestionar los cambios.

Además, aprenderás a:

- distinguir cada una de las cuatro categorías de líderes y determinar cuál es la que mejor te describe
- identificar tus fortalezas de gestión y liderazgo, así como tus debilidades
- aplicar las cinco prácticas de un liderazgo eficiente en tu estable
- reconocer las diferencias entre las habilidades de un administrador y las de un líder— y cuando utilizar cada una
- implementar cambios de manera más eficiente
- entender como el cambio te afecta y cómo afecta a otros — y ayudarlos de la mejor manera

Mediante el “Insight Inventory,” la Dra. Becky te ayudará a identificar las fortalezas del estilo de tu personalidad, así como tu estilo individual de trabajo. Además, descubrirás como reconocer los estilos de personalidad de otros y entender la razón por la cual reaccionas ante el estrés en la forma en que lo haces. La Dra. Becky te ayudará a aclarar la razón por la que tus actitudes y acciones cambian dependiendo del entorno.

NIVEL DOS

domina el arte del coaching

Cuando te sientas listo para desarrollar los conceptos aprendidos en el nivel uno, las sesiones de Michael traerán los frutos. Además de aprender estrategias transformadoras que revolucionarán tus pensamientos sobre cómo gestionar a tu equipo, estarás equipado para iniciar la transformación de la cultura en equipo

Además de estar más apto para distinguir entre administrar y liderar, obtendrás las siguientes herramientas para:

- crear enfoques estratégicos en tus conversaciones de coaching como metas, final de un Proyecto, cambios futuros y establecer expectativas
- identificar necesidades personales y prácticas en una interacción de coaching
- orientar a otros de forma eficiente enfocándose en la autoestima, habilidades de escucha, empatizando y reconociendo la importancia de la participación
- determinar la forma de crear un mayor sentido de responsabilidad y participación, generar aceptación y desarrollar compromiso con un plan de acción
- entender y dar retroalimentación valiosa
- reconocer el grado de influencia que tienes sobre las personas a tu cargo y como utilizar mejor estas herramientas para impactar el crecimiento y el futuro de tu operación.



NIVEL TRES

dale al clavo a las negociaciones y las finanzas

Incluso si no eres un gurú de las finanzas en tu estable, es importante tener conocimientos básicos, lo que significa poder articular la dirección estratégica de tu estable, comprendiendo claramente los fundamentos de la información financiera de tu estable vinculándola al panorama completo.

Ser un negociante eficiente va de la mano con tener una buena gestión financiera. En realidad, nos enfrentamos a negociaciones desde el momento en que despertamos, ya sea en conversaciones con empleados, decisiones en la planificación, discusiones de compra, entre otras muchas cosas que negociamos, sin darnos cuenta si quiera. Ser un negociante eficiente se basa en ser un administrador eficiente con destreza para gestionar las finanzas.

Linda Swindling y el Dr. Kevin Bernhardt te dotarán de las herramientas que mejorarán tu perspicacia comercial para que puedas hacer juicios sólidos y tomar decisiones rápidas. Además de aprender habilidades prácticas para negociar con audacia, ampliarás tu comprensión sobre las finanzas, las comunicaciones y conversaciones comerciales que cambian constantemente y a diferentes niveles.

Concretamente:

- Aprenderás el punto de equilibrio de tu estable y comprenderás como calcular el costo beneficio
- Dominarás los elementos principales de la deuda y cómo funciona
- Explorarás diferentes estilos de negociación y como aprovecharlos en dichas conversaciones
- Reconocerás cuando retirarte y cuando comprometerte
- Investigarás el valor de la renegociación
- Identificarás las perspectivas de ambos lados de una conversación— la meta última es desarrollar relaciones y no necesariamente “ganar”
- Comprenderás las diferentes opciones y estrategias a emplear en las negociaciones

presentadores



La Dra. Becky Stewart-Gross, es la presidente y fundadora de los Seminarios Building Bridges. Con más de 30 años de experiencia en negocios, Becky cuenta con una Licenciatura en Administración Empresarial, una maestría en Comunicaciones y un doctorado en la Universidad del estado de Michigan. La Dra. Becky ha trabajado con todo tipo de organizaciones — desde el pequeño negocio familiar hasta empresas internacionales. Además, es autora de varios libros, como *Leader’s Communication Toolkit* y *Sleeping with Your Business Partner: A Communication Toolkit for Couples in Business Together*.



Michael Hoffman es el fundador y dueño de Igniting Performance Inc., una empresa con base en Dallas especializada en habilidades de ventas, lealtad del consumidor y liderazgo. Michael cuenta con más de 25 años personalizando capacitaciones y dando presentaciones para organizaciones en todo el país y en el extranjero. El estilo altamente interactivo y único de Michael se queda cimentado en las mentes de los asistentes, permitiendo que se encienda en ellos las técnicas y tácticas necesarias para APROPIARSE de sus trabajos “a propósito” con una actitud de RESPONSABILIDAD y profesionalismo.



El Dr. Kevin Bernhardt, es profesor de agroindustria en la UW-Platteville School of Agriculture and Farm Management Specialist en la Extensión de la UW y el Center for Dairy Profitability. Ha trabajado como instructor por varios años en el programa acreditado PDPW Financial Literacy for Dairy®. Además, ha trabajado con el Servicio de Agricultura Foráneo de la USDA y como prestador para el Hills Bank and Trust Company en la ciudad de Iowa, Iowa.



Linda Swindling, JD, CSP, es reconocida como una de las 30 Gurus Globales de la negociación. Como ex socia y mediadora de una firma de abogados, ha negociado con éxito tratos de millones de dólares y resuelto casos que “no podía cerrarse” antes de iniciar su organización desarrollo personal ¡Journey On! Autora de 20 libros como el galardonado *Ask Outrageously: The Secret to Getting What You Really Want*, Linda recibió una capacitación en negociaciones avanzadas con el Attorney-Mediators Institute y el Programa de Negociación de Harvard.