

**Florencia Mazzini y Keka Piñal,**  
socias directoras de KeyTraining –  
Formación y Consultoría

## Nuestras formaciones son laboratorios para el cambio



KeySolution es una consultora de Recursos Humanos, proveedor integral en todas las ramas, tanto formación, como *outsourcing* y selección. Nació en 2015 como un proyecto conjunto de sus dos socias, Keka Piñal y Florencia Mazzini, que llevan más de 15 años trabajando en el sector y decidieron unir su experiencia, visión y la pasión por los Recursos Humanos para fundar su propia empresa orientada a ayudar a las organizaciones y a sus profesionales a cambiar.

### ¿Qué servicios ofrece Key Solutions?

**Florencia Mazzini (FM.):** Por un lado, tenemos Key Training, que es nuestra área de formación y consultoría; por otro, Key Out, nuestra área de servicios; y el área de selección que, a su vez, se divide en Key Professional, para perfiles medio altos, y Key Recruitment, para perfiles estándar. Los profesionales que dirigen nuestras divisiones llevan más de 20 años trabajando en sus especializaciones. Contamos con Rafael Ballesteros, en sector Industrial; Marisa Medina, en Ingeniería y Construcción; y Jesús Rodríguez, en IT. Todos con una notable trayectoria en su profesión. Detrás está un grupo de técnicos formados que están adquiriendo experiencia en cada división.

### La formación es una de las palancas de *engagement* que más valor aporta y ustedes cuentan por ello con KeyTraining. ¿Cómo funciona esta área?

**FM.:** Realizamos formaciones a medida, por lo cual buscamos conocer 100% a nuestros clientes. Estamos dirigidos tanto a pymes como a grandes empresas, abarcando una gran diversidad de sectores. Buscamos hacer de nuestro cliente un *partner*, para poder superar sus necesidades y expectativas.

### ¿Qué tipo de metodologías utilizan? ¿Y cuál es más efectiva?

**Keka Piñal (K.P.):** La metodología es clara, sencilla y concisa: *learning by doing*. Si la persona no trabaja en la práctica y con ejemplos

concretos de su día a día los contenidos ofrecidos en el propio curso o taller formativo, lo único que hará es acumular y acumular conocimientos sin verse motivada a probar y mejorar. Nuestras formaciones son laboratorios para el cambio. Si no marcan un punto de inflexión en actitud, creencia y comportamiento, si solo quedan en un "muy interesante," hay que considerarlas un fracaso, y eso se les advierte a todos los convocados desde el primer momento, porque la responsabilidad en ese sentido es compartida.

### ¿Qué es lo que más les piden las empresas en este ámbito?

**K.P.:** Experiencia e innovación. En KeySolution ofrecemos tanto formación en habilidades comerciales, como en habilidades directivas vinculadas al mindfulness, el zen y las herramientas de la psicología americana más vanguardista (CNV, ACT, Gestalt, entre otras), también mindfulness en formato grupal o individual. En todas ellas prima la experiencia personal de nuestros formadores senior. Solo lo que se ha vivido puede ser transmitido con la suficiente energía como para que cale en los alumnos. Pero cuidado, no vamos de gurús, somos sherpas en el acompañamiento de nuestros clientes. No se trata de demostrar que somos muy listos, sino dar garantías de que el camino al que apuntamos es firme y seguro. Los múltiples ejemplos que se citan son reales, vividos y no solo leídos o estudiados.

### Sus proyectos de formación son eminentemente prácticos. ¿Qué supone esto para los profesionales de KeySolution?

**K.P.:** Supone que solo trabajamos con formadores senior que hayan demostrado probada solvencia en su carrera profesional y supone también que todos ellos deben "saber mover emociones." Solo lo concreto y lo que emociona motiva. Sin esos dos ingredientes, simplicidad y energía, la formación sería papel mojado.

## Principales clientes

Aguirre y CIA, Alitalia, Clínica Fuensanta, Ahumados Domínguez, Grupo Avintia, Publicis Comunicación, FOX, Hispania Risk Broker, IKEA, Konica Minolta, Ucalisa, Medina Cuadros Abogados, Europa Press, Grupo Elsamex, Hotel Índigo, Ilunion, Cegelec.

### ¿Cuáles son las claves para lograr el compromiso del profesional con el aprendizaje?

**K.P.:** El aprendizaje es para nosotros un proceso, no un "milagro," ni un cambio radical de la noche a la mañana. Para que la formación fragüe en compromiso es imprescindible trabajar actitudes, reconsiderar creencias limitantes y estimular valores tan realistas como positivos. Cambiar actitudes no es difícil si hay voluntad, pero cambiar creencias limitantes por las estimulantes que se manifiesten en nuevos comportamientos es cambiar el sistema operativo, y eso requiere algo más de tiempo, de concienciación. De ahí nuestros especiales programas de seguimiento (con encuentros quincenales de actualización y repaso durante tres meses) o nuestras propuestas de total inmersión en un par de días fuera de la oficina, donde se trabaja un apoyo integral. Con originales combinaciones de *team building*, ejercicio cardiovascular, *roleplaying*, vivencias inauditas que rememoran aquello del "mens sana in corpore sano." y que redundan en vínculos de futuro indestructibles entre los asistentes.

## Consultoría en formación

Escuchar nos permite conocer de qué forma pueden aportar nuestras soluciones a su organización, entender las particularidades de su funcionamiento, y adaptar nuestros mejores recursos a su capital humano.

Proporcionar una continuidad a la formación bajo el canal que se haya realizado, reforzando el compromiso adquirido por parte del alumno sobre sus propios objetivos e indicadores de mejora establecidos durante el proceso de aprendizaje.

### Metodología

Nuestra metodología se basa en sencillos pilares sobre los que aprendemos dando pasos pequeños para llegar a hacer las cosas más "grandes." La formación se construye con el alumno, por lo que la parte práctica es un 80%, a través de la exposición e intercambio de experiencias vividas, elaboración de casos prácticos, visualización de vídeos, construcción de *role plays*, etc.



## KeySolution

### KeySolution Madrid

Calle Maudes, 51, Bajo 1, 28003  
Madrid, España  
Call Center: +34 902 56 69 80  
Tel.: +34 917 37 16 75  
Formación: +34 917 37 26 95

### KeySolution Barcelona

Av. de los Alpes, 48  
08940 Cornellà de Llobregat,  
Barcelona  
Tel.: +34 93 595 00 71

formacion.keysolution.es  
formacion@keysolution.es

## Formaciones destacadas

Alto rendimiento comercial en 3D.  
Objetivos:

- Ofrecer una buena base emocional sobre la que construir conocimiento y motivación: repaso de actitudes, creencias y compromisos de acción.
- Compartir un completo check list de las habilidades que debe dominar el vendedor actual, y recuperar o actualizar conocimientos en las áreas más necesitadas de refuerzo.

## Escuelas Key Training

Escuela de Habilidades  
Escuela de Finanzas  
Escuela de Idiomas  
Escuela Digital  
Escuela Industrial  
Escuela Emocional