

CLARKE

ESPAÑA · MÉXICO · CHILE

portafolio

conferencias

en cada conferencia demostramos que es posible hablar de motivación, datos duros, liderazgo y desafíos del negocio, haciendo vivir a cada persona una experiencia que invite a la acción





Francisco Unda

"la gente ya no quiere un trabajo, busca un proyecto emocionante"

Su propuesta para construir lugares de trabajo irresistibles, que parte por una invitación a desaprender, lo ha llevado como speaker a más de 850 conferencias, foros y congresos de latinoamérica en organizaciones públicas y privadas.

programas de formación corporativa: motivación · liderazgo · comunicación · trabajo en equipo

Chile, México, Perú, Colombia, Argentina, Panamá, Costa Rica, Guatemala, Venezuela, España.

desaprender

alcanzando resultados fuera de serie

objetivo

El futuro de las organizaciones está en su capacidad de aprender a desaprender, en esta dinámica conferencia inspirada en los avances de la ciencia, invitamos a los asistentes a reivindicar la intuición, retomar una comunicación cercana, contagiándolos con el poder de lo SIMPLE para alcanzar resultados fuera de serie.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

temario

- › La ciencia grita "viva la intuición"
- › La complejidad del lenguaje corporativo y su impacto en la "credibilidad".
- › Dejando atrás aquello que aprendimos y no está funcionando.
- › El secreto de las organizaciones que están cambiando la manera de relacionarnos.
- › El poder de lo simple y su relación con la productividad y efectividad.
- › Un modelo para lograr desaprender y construir un gran lugar para trabajar.
- › La gente ya no quiere un trabajo busca un proyecto emocionante.
- › ¿Te atreverías a volver a empezar?

experiencia



música



iluminación



dinámicas



customización

motivación que nos mueve enciende tu propio motor

objetivo

La sorprendente verdad sobre lo que nos mueve es el hilo conductor de esta conferencia que ha recorrido toda Latinoamérica, invitando desde México hasta Chile, a miles de colaboradores y organizaciones a encender su propio motor, viviendo una experiencia llena de empatía, humor, música en vivo, luces y una gran puesta en escena que moviliza a todas las audiencias.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

temario

- › Anatomía de la motivación.
- › El fin de la desesperanza aprendida.
- › Más allá de la inteligencia emocional.
- › El espacio que habitamos entre el estímulo y la respuesta.
- › Liderando desde la influencia.
- › Herramientas para construir ambientes de trabajo irresistibles.
- › Creando las condiciones para que cada quien se motive.
- › Enciende tu propio motor.

experiencia



música



iluminación



dinámicas



customización

viva la crisis

la crisis y su poder de transformar la organización

objetivo

El ser humano y las organizaciones han alcanzado sus mejores logros producto de la crisis, convirtiéndola en su mejor arma y en la gasolina de los equipos de alto desempeño. En esta conferencia llena de estímulos movilizamos a la audiencia para despertar nuevas posibilidades haciendo más con menos, dejando atrás la queja y dando la bienvenida a la ACCIÓN.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

temario

- › Anatomía de la queja.
- › Lo que nadie dice de la crisis.
- › Haciendo más con menos.
- › La crisis como motor para transformar la organización.
- › Convirtiendo la incertidumbre en acción. El desafío como motivación interna.
- › Un modelo para convertir la crisis en gasolina que nos mueva.
- › Contagiando el entusiasmo en tiempos de crisis.

experiencia



música



iluminación



dinámicas



customización



Un lugar de trabajo irresistible

el secreto de los grandes lugares para trabajar

objetivo

La gente ya no busca un trabajo quiere un proyecto emocionante. Inspirados en esa idea nació esta conferencia llena de emociones que mueven y conmueven a la audiencia, entregándoles herramientas para hacer del lugar de trabajo un espacio estimulante, creíble y desafiante. Propiciando que cada quien desde su impacto en la organización pueda pasar a la acción y construir un gran clima laboral.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

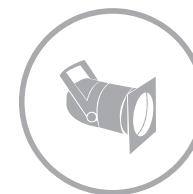
temario

- › El principal enemigo del "Clima Laboral". La calidad de nuestras conversaciones y su impacto en el clima laboral.
- › Expectativa vs realidad de los grandes lugares para trabajar
- › Construyendo un nuevo modelo de comunicación en la organización.
- › El reconocimiento como un hábito diario.
- › Herramientas para contagiar el entusiasmo en los equipos.
- › Liderazgo desde la influencia
- › Llegó el momento de hacernos cargo
- ›
- ›

experiencia



música



iluminación



dinámicas



customización

Liderazgo para las nuevas generaciones

la gente ya no quiere un trabajo, buscan un proyecto emocionante

objetivo

En esta conferencia donde nada es lo que parece, sorprendemos a la audiencia mostrando lo mucho que tienen en común los baby boomers, generación x y los millennials. A través de un viaje entretenido por cada una de las generaciones, propiciamos la reflexión de la audiencia y los invitamos sin importar su edad a construir un lugar de trabajo emocionante.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

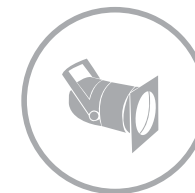
temario

- › Todas las generaciones tienen algo en común. La sorprendente verdad sobre lo que nos motiva y nos une.
- › Luces y sombras de los baby boomers, generación x y los millennials.
- › El poder de la generación líquida.
- › Una nueva manera de relacionarnos.
- › El desafío de la convivencia entre las "generaciones" en el lugar de trabajo.
- › El nuevo rol del liderazgo (autonomía, propósito, maestría).
- › Construyendo una irresistible organización
- › Multigeneracional.

experiencia



música



iluminación



dinámicas



customización



Carlos Fernández (Café)

Licenciado en Relaciones Industriales y diplomado en Social Media y Marketing por la Universidad Católica Andrés Bello. Carlos Fernández posee también conocimientos avanzados en las ramas de la Gestión de Marketing (Master Executive en Gestión de Marketing) y Gerencia de Mercadeo.

Director de Clarke & Partners, empresa especializada en diagnóstico, diseño e implementación de estrategias que promueven el cambio en organizaciones, por medio de talleres, conferencias y dinámicas de grupo que procuran la motivación personal, el engagement, liderazgo y la creatividad.

Ha trabajado como Especialista de Mercadeo, Coordinador de Mercadeo para clientes corporativos, Supervisor de Marketing y Supervisor de Nuevos Segmentos en Telefónica Movistar. También ha trabajado como Gerente de marca y de Mercadeo Global para la marca CA Ron Santa Teresa en Venezuela, UK, Italia y EE.UU. Imparte conferencias y talleres ajustados a las necesidades de cada cliente, en los tópicos de Liderazgo, motivación, Innovación y Trabajo en Equipo. Es asesor en múltiples intervenciones de capacitación de equipos de trabajo, así como procesos de transformación cultural en empresas líderes de América Latina - Certificado en metodología Lego Serious Play, Open Cards, como herramientas de alto impacto para intervenciones in-company.

Autor de los libros Recárgate y Siete Huellas.

motivación 3.0

Llegó el momento de hacernos cargo

objetivo

Conocer las diferentes necesidades y principales motivos que impulsan a los colaboradores a mejorar su actuación, productividad y logro de resultados.

dirigido a

Líderes y colaboradores que deseen obtener habilidades para hacerse cargo, aprovechar sus motivaciones internas, organizar equipos de trabajo; así como impactar en la toma de decisiones.

temario

- › Conocer nuestras 6 necesidades humanas y cómo detonar motivaciones internas.
- › La confluencia de las tres generaciones en el lugar de trabajo (Baby Boomers, Gen X y Gen Y).
- › Inspirar a través de la comunicación.
- › De la motivación 1.0 a la 3.0
- › Reconocer los elementos claves para crear una cultura 3.0 en el lugar de trabajo.
- › Círculo de la preocupación vs influencia/control.

experiencia



DJ



iluminación



customización

siete huellas

la distancia entre tú y el éxito

objetivo

Compartir un modelo práctico para desarrollar el éxito personal y profesional, estructurado en siete elementos claves para detonar resultados en el largo plazo.

dirigido a

Líderes y colaboradores, que desean llevar adelante cambios en la cultura organizacional, con el fin de construir lugares de trabajo extraordinarios.

temario

- › El principio del espejo para hacernos cargo de nuestro círculo de influencia.
- › Precisión en el objetivo para concretar metas en el ámbito personal.
- › Entrenar, para ser más efectivo al aprovechar oportunidades.
- › La importancia de la ACCIÓN vs. la intención. La resiliencia, como motor y reconfiguración de la palabra "fracaso".
- › Actitud ganadora como elemento potenciador del resultado que tenemos en mente.
- › La gratitud para re-conectarnos con lo que somos y lo que podemos ser.

experiencia



DJ



iluminación



customización



libro siete huellas

Liderazgo al estilo Disney

objetivo

Proporcionar la visión y las herramientas prácticas, que por décadas ha llevado a Disney a ser líder en su industria y referente para diversas organizaciones y generaciones.

dirigido a

Líderes y colaboradores, que desean llevar adelante cambios en la cultura organizacional, con el fin de construir lugares de trabajo extraordinarios.

temario

- › Definiendo la promesa de servicio.
- › Imaginación + Ingeniería = Imaginería
- › El liderazgo que construye cultura.
- › La creatividad como ventaja competitiva. El lenguaje y cómo crea realidades en una cultura donde el cliente es el centro. El poder de las relaciones humanas, como elemento clave para la permanencia en el tiempo de un negocio.

experiencia



DJ



iluminación



customización



José Gregorio Martos (Goyo)

Director de Comercial de Clarke&Partners y Relator Internacional con experiencia en [Chile y Venezuela] en materia de “Liderazgo en Servicio”

Con más de 19 años de experiencia en empresas del ramo Petrolero, Telecomunicaciones, Retail y Consumo Masivo
(Telcel - Movistar, Shell, Pepsi, Cervecería Polar y Alimentos Polar)

Liderazgo en servicio

¿cómo hacer del servicio una experiencia memorable?

objetivo

Brindar herramientas y conocimientos a los participantes a través de casos de éxito y fracaso, que les sirva como chispa generadora de ideas, para hacer del servicio una experiencia memorable y convertir a los clientes en verdaderos fans.

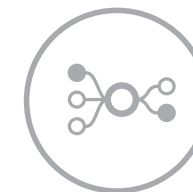
dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Servicio, Atención al Cliente, Ventas, Call Center y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para hacer del servicio una experiencia memorable.

temario

- › El valor agregado y su impacto en el servicio al cliente.
- › ¿Quiénes son los protagonistas en el servicio?
- › Servicio, las estadísticas no mienten.
- › Diferencia entre clientes satisfechos vs. clientes leales.
- › Los errores más comunes en la prestación de servicio.
- › La actitud de servicio y las personas como clave del éxito.
- › ¿Cómo cultivar una cultura de Servicio de atención al cliente?

experiencia



infografía en vivo



iluminación



customización

A portrait of a man with dark hair, wearing a dark suit, a blue shirt, and a striped tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a light, neutral color.

Javier Luxor

Ingeniero y MBA por la Universidad Politécnica de Madrid, actualmente reconocido como uno de los mejores mentalistas corporativos de todo el mundo. Posee un extenso conocimiento en el campo de la persuasión, donde destaca su formación de la mano del Profesor Robert Cialdini, el mayor experto en Influencia Social del mundo (Arizona - USA).

También ha estudiado la mente desde la perspectiva del subconsciente y es un experto en los fundamentos de la sugestión humana; en este campo posee el título en Hipnosis de Escenario por el Stage Hypnosis Center (Nevada - USA).

Ha trabajado durante más de 10 años dirigiendo equipos de ventas y marketing en empresas multinacionales de diferentes sectores. En la actualidad compagina su trabajo como mentalista profesional, con la formación y motivación de equipos de trabajo.

Su formación académica, unida a su experiencia corporativa y a su profesión como mentalista, hacen de él un conferenciante único para comunicar, enseñar y demostrar como las personas podemos gestionar nuestra mente, tanto en la vida profesional como personal, para conseguir los objetivos que nos propongamos. Su labor ha sido reconocida con numerosos premios entre los que se encuentran:

- Premio FISM. Mejor Mentalista Iberoamericano 2015.
- Premio Nostradamus al Mejor Mentalista de Europa 2014.
- 5º Posición en el XXV Campeonato Mundial FISM de Mentalismo.
- Campeón de España de Mentalismo 2013.
- Premio Nacional de Mentalismo 2011.

la fuerza de tu mente

objetivo

Dicen que los sueños se cumplen dos veces, primero en tu mente y luego en la realidad. A través de esta conferencia, se muestra de forma divertida y diferente cuales son las claves para poner nuestro pensamiento a trabajar para nosotros y no en nuestra contra. La diferencia entre lo posible y lo imposible está en la mente. Es ese "im-" que nosotros decidimos ponerle delante lo que hace que nos alejemos de nuestros sueños.

dirigido a

Público de todas las edades y ocupaciones que tengan inquietud por conocer cómo gestionar su mente para conseguir lograr sus sueños.

temario

- › Conocer la importancia del liderazgo personal, el de uno mismo.
- › Analizar la gestión de las emociones y en particular del miedo al fracaso.
- › Contagiar de pasión a los asistentes.
- › Aportar ideas y consejos para la automotivación y gestión del pensamiento.
- › Explicar la importancia de la visualización y que experimenten por ellos mismos.
- › Que son los pensamientos automáticos y como escapar de ellos.
- › Conocer que es la inteligencia intuitiva y sus aplicaciones prácticas.
- › La importancia para las palabras para condicionar nuestro pensamiento.
- › El panel de sueños o como materializar nuestros objetivos antes de conseguirlos.
- › Entretener, enseñar, emocionar, motivar y sorprender.

experiencia



dinámicas



customización



iluminación



efectos de mentalismo



Liderar para crecer

objetivo

La ponencia combina de forma magistral conceptos de liderazgo personal con ejemplos y metáforas, a través de efectos de mentalismo, que son la forma perfecta para afianzar el mensaje en los asistentes. Todos los ejemplos, juegos y metáforas que se utilizan durante la conferencia están creados y diseñados específicamente para reforzar los mensajes y conseguir la interacción y participación de toda la audiencia.

dirigido a

El mundo empresarial que tiene como objetivo demostrar la importancia del liderazgo personal y humano (el liderazgo interior de uno mismo).

temario

- › Conocer la importancia del liderazgo personal, el de uno mismo.
- › Analizar la gestión de las emociones y en particular del miedo al fracaso.
- › Contagiar de pasión a los asistentes.
- › Aportar ideas y consejos para la automotivación y gestión del pensamiento.
- › Explicar la importancia de la visualización y que experimenten por ellos mismos.
- › Que son los pensamientos automáticos y como escapar de ellos.
- › Conocer que es la inteligencia intuitiva y sus aplicaciones prácticas.
- › La importancia para las palabras para condicionar nuestro pensamiento.
- › El panel de sueños o como materializar nuestros objetivos antes de conseguirlos.
- › Entretener, enseñar, emocionar, motivar y sorprender.

experiencia



dinámicas



customización



iluminación



efectos de mentalismo



Jesús Gallego

Licenciado en Derecho y Master en Dirección de Marketing y Ventas, es Especialista también en Inteligencia emocional, por la Universidad Camilo José Cela de Madrid, habiendo realizado la certificación del Consortium for Reseach on Emotional Intelligence in Organizations bajo el Modelo desarrollado por Daniel Goleman. Coach, consultor y conferencista internacional. Es el Socio-Director de Capital Emocional, consultora de formación y capacitación de ámbito internacional. Director de la Escuela de Liderazgo de Capital emocional en México y Colombia, y profesor visitante de diversas Escuelas de Negocios de España y Latinoamérica. Es colaborador habitual de publicaciones relacionadas con el mundo del Management, como Managers Magazine, Mundo Coaching, Top Management, RRHH Digital o KnowSquare.

Jesús Gallego se ha formado en España, Reino Unido, Holanda, Canadá, y Sudáfrica. Está certificado por John Grinder, co-fundador de la PNL. Junto a Joseph O Connor, ha realizado el training en coaching con PNL, y con el Dr. Greenberg (Universidad de York, Toronto), en manejo emocional. La Neuroeconomía y el Neuromarketing, son su última especialización.

Ha desarrollado su carrera profesional en el sector financiero y en el ámbito comercial, habiendo sido Director Comercial en dos compañías nacionales en España, en los sectores industrial y formativo. Los diversos proyectos y seminarios que ha llevado a cabo en compañías como Lilly, BMW, Toyota o Telefónica, así como en la administración pública, el ámbito sanitario y educativo, hacen de su experiencia un valor innegable a la hora de dirigirse a su público. Su cercanía y cordialidad acercan el contenido de sus exposiciones a cualquier público, haciendo de él un excelente comunicador. Su fuerza, convicción y motivación llegan de una manera directa a la mente y, entrañable, al corazón



el dilema del éxito y la felicidad

las nuevas claves del éxito a través de la felicidad

objetivo

Hacer consciente a las organizaciones y a sus líderes de la necesidad de tener entornos de trabajos adecuados que produzcan satisfacción: la felicidad sí es rentable y conduce al éxito. Descubrir las claves de la satisfacción humana en el puesto de trabajo y aquello que nos aparta de ella. Desarrollar estrategias que faciliten y aumenten nuestro nivel de bienestar.

dirigido a

Todos, pues la Felicidad es, probablemente, lo que está buscando la inmensa mayoría de la gente en sus vidas, y su mayor deseo para los que quieren.

temario

- › La felicidad. ¿Cómo se relaciona con el éxito?
- › Cómo medimos que somos exitosos. El costoso precio del éxito de los mejores.
- › Neurociencias, emociones y bienestar. Sí, la felicidad al descubierto.
- › La felicidad tiene sus propios presupuestos y paradojas.
- › Claves de felicidad, con éxito y productividad laboral.
- › Diseñando nuestra propia felicidad.
- › Lo que confundimos a menudo con felicidad y nos aparta de ella.
- › La otra cara de la felicidad, los momentos de dificultad y crisis.
- › Felicidad sintética en Harvard.

experiencia



dinámicas



customización



audiovisual



emoción



Liderazgo inspirador

impulsando lo mejor de nuestros equipos, generando compromiso

objetivo

Formar a líderes para que sean capaces de generar implicación y compromiso en sus colaboradores, en la búsqueda de crecimiento y resultados de sus organizaciones. Que sepan impulsar a las personas, empoderar a la gente, ayudándoles a que desarrollen su talento y se comprometan con él. Conozcan las claves para inspirar a los demás.

dirigido a

Líderes, managers y profesionales en general que quieran inspirar a los demás, asumiendo el reto de empoderar a la gente, ayudándoles a que desarrollen su talento y motivándolos en un trabajo con sentido.

temario

- › Los cuatro elementos que se desprenden de la inspiración.
- › El Líder centrado en las personas: Resultados (competencia) y Talento (confianza).
- › Descubriendo la caja negra del comportamiento humano y tu liderazgo interior.
- › Creer para crear.
- › Modelo de Liderazgo basado en la autonomía y el apoyo.
- › Nueva definición de éxito para el líder.
- › Por qué inspirar a las personas a través de las historias.
- › Transformar la inspiración en acción.

experiencia



dinámicas



customización



audiovisual



emoción



Pilar Ibáñez

Escritora, empresaria, coach personal y profesional (énfasis en PNL, Eneagrama y Clima Laboral), columnista en el periódico La República y conferenciante.

Pilar Ibáñez es Directora ejecutiva y fundadora del CIPID, consultora en Derechos Humanos, RSE y Sostenibilidad a Empresas. También es Directora de Subir Energía Vital, empresa que promueve a través de educación experiencial la felicidad y liderazgo creativo en el mundo.

Autora de 4 libros, el último una novela de transformación personal “En Rem Fuego”.

Los temas que aborda durante sus conferencias van ligados a la transformación personal, liderazgo creativo, equipos efectivos e innovación para la felicidad en las empresas y personas naturales, utilizando una metodología innovadora experiencial a través de anclas por medio de los cinco sentidos: olfato, gusto, tacto, oído y vista, con metodología de NeuroEducación y su creación “Doing by being”.

Su Filosofía de vida: “Siempre creando con altura y excelencia, pero con los pies en la tierra”. Sus valores: coherencia, lealtad, respeto y compromiso.



• CLUB EL NOGAL

sura 

Innovación para la felicidad

objetivo

Aprender y adquirir técnicas y hábitos prácticos para innovar tu vida, ser feliz mediante la utilización de los 5 sentidos.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas que quiera hacer de una vida un lugar feliz con propósito.

temario

- › Herramientas de innovación.
- › Innovar paradigmas.
- › Hábitos de felicidad.
- › Funcionamiento del cerebro para generar hábitos saludables.
- › Emprendimiento desde el SER.

experiencia



neuroeducación



sonidos



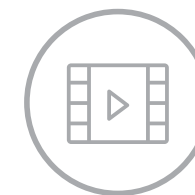
aromas



tacto



sabores



videos



dinámicas

contagio de buena vibra

objetivo

Adquirir herramientas de empatía para contagiar a la gente que está alrededor y lograr que resultados sean posibles desde la vibra. Se experimentará el contagio de buena vibra y se aprenderán herramientas para aplicarla en el vivir diario.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos y en general a personas que quieran ser motores de cambio en su empresa y núcleo relacional.

temario

- › Comprender los miedos y motivadores propios y de cada persona.
- › Cómo dar la mejor versión en momentos felices y difíciles.
- › Inteligencia relacional y emocional.
- › Tipos de personas.
- › Psicología Positiva según Neurociencia, Marca Personal y Huella.

experiencia



juego en escena



aromas



tacto



dinámicas

A photograph of José Luis Abajo, a Spanish fencer, wearing a white fencing jacket with the Spanish flag on the sleeve. He is holding a black fencing mask and a silver trophy. The background is dark blue.

José Luis Abajo “Pirri”

Para alcanzar nuestras metas, necesitamos una clara visión del contexto y una estrategia adecuada.

Cuenta con una experiencia de más de 20 años como deportista de élite. Es reconocido como una eminencia dentro del mundo de la esgrima, en 2008 logró el mejor resultado de un tirador español en unos Juegos Olímpicos, al conquistar la medalla de bronce.

Tiene formación en Coaching Deportivo, Gestión de Instalaciones Deportivas y Marketing Deportivo. En la actualidad, compagina su carrera deportiva con proyectos de diversa índole, colaborando activamente con el Comité Olímpico Español y el Consejo Superior de Deportes.

El taller de esgrima impartido por José Luis Abajo ``Pirri`` tiene como objetivo ayudar a los asistentes a desarrollar una serie de habilidades que les serán de gran utilidad en la vida personal y profesional.

La innovación ante la presión, el desarrollo de la motivación, el aumento de la competitividad positiva, la definición de una estrategia y el liderazgo son sólo algunas de estas herramientas tan útiles en el mundo de la esgrima y de la empresa.

Lograr grandes retos nunca antes conseguidos es posible con la definición de una buena estrategia, concentración y motivación.

En la conferencia Historia de una medalla 100, José Luis Abajo comparte con el público cómo fue la consecución de la primera medalla olímpica de la esgrima española.



historia de una medalla 100

objetivo

Es la historia de la primera medalla olímpica de la esgrima española. De forma amena e incluyendo experiencias deportivas, el oyente logrará introducirse en el mundo olímpico y extrapolar las claves del éxito en esgrima a su empresa.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas que busquen las herramientas para lograr el éxito en sus equipos de trabajo de una forma innovadora y eficaz.

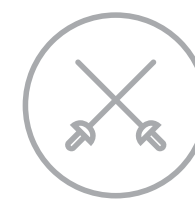
temario

- › Definición de objetivos: real y medible
- › Estrategia rentable, esgrima eficaz
- › Gestión del cambio: ofensivo – defensivo
- › Control de la planificación durante la clasificación olímpica
- › La derrota es el momento perfecto para aprender... y la victoria también!
- › Asumir el éxito como parte del camino, no como el fin del mismo.

experiencia



customización de esgrima



dinámicas de esgrima



Ignacio Fernández

Licenciado en psicología por la Pontificia Universidad Católica de Chile. Magíster en Dirección de Recursos Humanos por la Universidad Adolfo Ibáñez. Detenta el título de Coach Ontológico Empresarial por la Newfield Consulting y el diploma en Gestión de Recursos Humanos, por la Universidad de Chile. Director del Departamento de Psicología Organizacional de la Universidad Adolfo Ibáñez y Co-director del Diploma en Felicidad Organizacional UAI.

Conferencista en innovación personal y organizacional, equipos de alto desempeño, liderazgo y gestión de felicidad en el trabajo.

Editor del libro Psicología para la Vida y autor de los libros GPS Interior y Felicidad Organizacional.

Ha recibido numerosos premios por su trayectoria laboral y educativa, entre ellos se pueden destacar:

- Premio Colegio Psicólogos de Chile al Mejor Psicólogo Organizacional del año (2011).
- Premio Universidad Adolfo Ibáñez al Mejor Profesor de la Escuela de Psicología (2011).
- Premio Universidad Adolfo Ibáñez al Mejor Profesor de la Escuela de Psicología (2007)

cómo implementar felicidad organizacional

Salud y bienestar desde la estrategia corporativa

objetivo

Contribuir con conceptos y prácticas aplicables, a la implementación de un plan de felicidad organizacional empresarial. Conocer como crear un modelo real de bienestar y felicidad organizacional en tu empresa

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas interesadas en implementar la felicidad en el puesto de trabajo.

temario

- › Felicidad: la vida que forece.
- › Escépticos y optimistas: dos miradas incompatibles sobre la felicidad
- › Organizaciones saludables.
- › Modelo de Felicidad Organizacional.
- › Prácticas de felicidad organizacional.
- › Fases de implementación del Modelo de Felicidad Organizacional

experiencia



dinámicas



customización



audiovisual



Antonio Ruiz

Presentador o Host para eventos.

Licenciado en Medicina por la Universidad de Córdoba, reconocido por crear la 1ª empresa de neurociencia empresarial en España. Posee conocimientos avanzados en la rama del Neuromarketing (Máster, Neuroscience Applied ESCO), del Social Media, liderazgo y coaching.

Antonio Ruiz es Director Ejecutivo y Co-Founder de Brain House Institute Consumer´s Neuroscience & Economical Behaviour, empresa especializada en Predicción del Comportamiento Humano, con Neurociencia, Big Data y Economical Behaviour.

CEO & Founder de Beast Talent, empresa dedicada a la formación en Habilidades Directivas y Comerciales, Coach Ejecutivo y de Equipos,

Mentor, Consultora en Management / Marketing / Marca Personal, Conferenciante / Personal Branding, Liderazgo y Coaching

Es Coach especializado en experiencias de compra y ventas, proyecta Estrategias de Motivación Personal a Celebrities. Especialista en Neurociencia Aplicada a la empresa y conferenciante - El poder del liderazgo y la motivación está en ti.

Ha recibido numerosos premios por su labor y dedicación:

- Director Regional Más Joven de la Industria Farmacéutica desde 2009.
- 1º Comercial en Ventas de 2005-2009.
- 1º Zona en Ventas desde 2009 hasta 2012. Capacitación a más de 500 personas en ventas.
- Premio a la Mejor Ponencia en AEDEMO Tv 2015. Brain House Institute y Atresemidia Advertising.

Neurotalento en la segunda revolución industrial

objetivo

El mundo está por ingresar a una nueva realidad en la que el potencial humano será el principal agente para el crecimiento económico. El fortalecimiento del espíritu y de este potencial será la máxima misión que debemos conquistar a medida que el mundo entra a la Digital Human Age

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas

relacionadas a Recursos Humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas interesadas en adaptarse a la gran transformación, cambios radicales y nuevos desarrollos de los que estamos siendo partícipes.

temario

- › Realidad de la Sociedad Digital Human Age.
- › Mejorar el Talento
- › El Talento de las Habilidades Invisibles
- › Somos HUMANOS con Talento
- › (R)evolución Tecnológica que evoluciona nuestra mente
- › Una nueva realidad. El Talento Knowmad

experiencia



dinámicas



customización



audiovisual



juego en escena

Luxury Guest Experience

Trata a tu cliente como un invitado a una experiencia única.

objetivo

Las experiencias ya no cabe duda que marcan la diferencia. Cualquier tipo de contacto directo con un cliente es una posibilidad de generar una experiencia única que deje huella para generar una conexión con tu marca o servicio inolvidable. En el sector del turismo, uno de los motores de la economía española, crear experiencia ya se ha convertido en una obligación.

dirigido a

Retail, servicios y productos del sector premium y lujo.
Empresas Gourmet Grandes marcas del lujo

temario

- * Percepción experiencial de marca en el consumidor del S. XXI
- * Integración de la experiencia con la propuesta de valor de la marca.
- * Marca-empresa-profesional-cliente: idea, concepto, realidad ...¿qué es?
- * Vendemos o cautivamos en cada contacto.
- * Donde comienza la experiencia del cliente. Liderar para cautivar.
- * Tecnología, personas, emociones y experiencia sensorial en turismo.
- * Conductas organizacionales de éxito para una experiencia memorable.

Dinámica.
Audiovisual
Juego en escena
Motivación
Customización

experiencia



dinámicas



customización



audiovisual



juego en escena



motivación



Luxury Neuromarketing

¿Cómo las emociones del lujo cautivan a los consumidores?

objetivo

El diseño único, la calidad, la escasez, su distribución limitada, según muchos, están son las características que separan el lujo de los productos mass media. Hay algo diferente que se activa en nuestro cerebro cuando percibimos el lujo y la neurociencia nos ayuda a entenderlo.

temario

- * Racionalidad y emoción en la s compras.
- * Percepción del lujo.
- * ¿Cómo generar percepciones premium?
- * Elementos que poseen los productos de lujo.
- * Cautivar al consumidor
- * Toma de decisiones en la compra.
- * La influencia de los entornos digitales en el lujo. Generación millennials

experiencia



dinámicas



customización



audiovisual



música

dirigido a

Retail, servicios y productos del sector premium y lujo.
Empresas Gourmet Grandes marcas del lujo

Homo Business en la Era Knowmad

La tecnología integrada en un modelo de vida de aprendizaje permanente

objetivo

En la era de la información, en tiempo real, términos como inteligencia artificial, robótica, big data, computación cuántica, cloud o ciberseguridad nos hacen encontrarnos en un entorno diferente donde los modelos laborales y de negocio son cambiantes. ¿Qué habilidades distinguirán a los trabajadores del futuro? ¿Cuales son las claves del rendimiento y la productividad en este entorno?

dirigido a

Directivos, mandos intermedios, emprendedores y perfiles innovadores

temario

- * Desarrollo de soft skills en el nuevo entorno laboral.
- * Rendimiento y productividad .
- * Integrar los modelos de negocio en una sociedad de cambio permanente.
- * Visión y Actitud mental para una época knowmad.
- * Integración de los nuevos perfiles profesionales en el entorno multigeneracional.
- * Knowmads: los trabajadores del futuro.
- * Tecnología y Biología sinérgicas en el entorno laboral más exigente.

experiencia



dinámicas



customización



audiovisual



música

A photograph of Raquel Roca, a woman with long brown hair, wearing a black top, speaking at an event. She is standing in front of a backdrop that includes the text 'EXPERIENTIAL talks' and 'MADRID'. To her left, a screen displays a video of her speaking. The name 'Raquel Roca' is overlaid in large white letters across the bottom of the image.

Raquel Roca

DOCENTE / COORDINADORA

Licenciada en Periodismo por la Universidad Complutense de Madrid, ha trabajado en medios de comunicación como TVE, ELLE, Yo Dona (El Mundo), el Grupo Planeta, Tele5, CanalSur o La Razón, entre otros.

Actualmente es Directora del Master en la Gestión del Talento en la Era Digital (LaSalle+Internabonal Graduate School & LIDlearning) y profesora del Postgrado de Experto en Marketing Digital del IEDE Business School.

Speaker, Conferenciante y Docente para empresas (L'Oréal, Banco Santander, IKEA...) e instituciones como la Universidad de Cantabria, TED Sevilla, Universidad del Pacífico (Perú), IED, el Centro de Excelencia Internacional Sergio Arboleda, Salón Mi Empresa, Barcelona AcBva...

Socia de Mind The Gap (mindthegap.team) y consultora en Competencias Digitales y Futuro del Trabajo. Miembro de The Knowmads Hub (tkmhub.com). Autora de los libros "Knowmads. Los trabajadores del futuro" (LID) y "Y este crack"

futuro del trabajo

Bienvenido a la Era KnowMad

objetivo

Para el año 2020 el 45% de las personas serán knowmads, lo que convertirá este perfil profesional en el mayor segmento de la fuerza laboral mundial. En este contexto, ¿cómo deben ser, pensar y actuar las empresas con futuro? y ¿qué nuevos líderes y profesionales necesitamos para gestionar con éxito empresas en esta sociedad líquida?

dirigido a

Líderes y colaboradores que quieran adentrarse en cuestiones aún no exploradas y que les ayudarán a prepararse para la fuerza laboral del futuro.

temario

- › Megatendencias laborales.
- › Gestión del cambio.
- › Así son las empresas del futuro.
- › Knowmads: cómo son los profesionales del S. XXI.
- › Competencias digitales
- › Liderazgo transformacional vs Liderazgo transaccional.
- › Reinención empresarial organizativa (colaboración y flexibilidad).
- › Desaprender para transformar.
- › Surfear sobre los conocimientos: autogestión y aprendizaje invisible.
- › Casos de éxito.

experiencia



dinámicas



customización



audiovisual



Daniel Marote

Es uno de los mayores exponentes en CUSTOMER EXPERIENCE en Europa. Speaker internacional, experto y consultor en Experiencia y comportamiento de usuario, Creación de propuestas de valor diferenciales y Estrategias de Storytelling / Branded Content. Co-Fundador y Socio Director de Hydra.Digital, consultora líder en comportamiento de usuario en Europa.

Executive MBA y Profesor en el IE Business School. Presentador del programa de marketing líder en español “Un Café con Dani Marote” con una audiencia media de 200.000 personas. Autor del exitoso libro de marketing digital OrganicSM que cuenta con más de 10.000 descargas.

Creador del manifiesto y movimiento “#UserLovers: por un mundo sin spam” en el que ya miles de profesionales se han unido para cambiar las reglas del juego en comunicación y marketing.

Daniel ha diseñado y ejecutado más de 300 proyectos con éxito en 25 países para 50 marcas del FORTUNE 1000.



Target Design

Descubriendo el comportamiento de nuestro cliente para ganar su bolsillo

objetivo

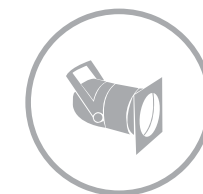
dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Marketing, Comuincaciones, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

temario

Sociedad "selfie".
Híper-segmentar a sus targets.
Estrategia de Negocio.
Experiencias adaptadas a su realidad.
Target Design.
Herramienta para híper segmentar clientes.
Diseñar mensajes perfectamente alineados a la realidad.
Customer Journey Map

experiencia



Iluminación



Dinámica



Customización



Audiovisual

Brand 2.0

Diseño estratégico de propuestas de valor diferenciales enfocadas al cliente

objetivo

“El éxito de una marca hoy es conseguir que sus clientes entiendan de forma simple y sencilla por qué deben elegirla frente a sus competidores.”
Las estrategias de precio vs estrategia de diferenciación.
La diferenciación hoy se consigue principalmente trabajando en dos áreas: Conocer y comprender profundamente al cliente, sus necesidades y su comportamiento.
Diseñar una propuesta de valor diferencial que ayude a los clientes a elegir mi marca o producto.
Durante mi conferencia comprenderás cómo se diseña una propuesta de valor diferencial enfocada en el cliente usando las siguientes herramientas: golden circle y value proposition canvas.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Marketing, Comunicaciones, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

temario

Las estrategias de precio vs estrategia de diferenciación.
Enfoque basado en la crisis que hubo en España.
Necesidades y su comportamiento del cliente.
Diseño de propuesta.
Golden Circle: razón de existir la empresa y construir una visión y valores que generen empatía con los clientes.
Value proposition canvas

experiencia



Iluminación



Dinámica



Customización



Audiovisual

Storytelling design

¿Cómo crear un discurso relevante, atractivo y que genere negocio?

objetivo

“Lo primero que compra un cliente es tu discurso.”

Hoy en día es sumamente complicado captar la atención de los clientes. No solamente compites con todas las empresas de tu sector o mercado. En realidad, compites con absolutamente todo lo que distrae al consumidor. Y créeme, hay demasiadas distracciones. Muchos estudios revelan que la publicidad tradicional ya no interesa ni influye de forma efectiva en las decisiones de compra de los consumidores. Han aprendido a defenderse de ella. La alternativa que le queda a las marcas y empresas es crear un discurso de marca e historias que emocionen y capten la atención de sus clientes.

En mi conferencia de Storytelling Design te mostraré mi metodología de trabajo para diseñar estrategias de comunicación, marketing y contenidos que realmente generen empatía con tus usuarios.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Marketing, Comunicaciones, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

temario

Distracciones del consumidor.
La publicidad tradicional ya no interesa ni influye de forma efectiva en las decisiones de compra de los consumidores.

Metodología de trabajo para diseñar estrategias de comunicación, marketing y contenidos.

experiencia



Iluminación



Dinámica



Customización



Audiovisual

Social selling design

¿Cómo convertir un lead en una oportunidad y venta?

Para ganar el bolsillo de los usuarios primero hay que ganar su corazón.”
 Las marcas pueden dirigirse a su target como un conjunto o masa. Vivimos en una “**objetivo**” en la que cada persona vive, siente y se relaciona con su entorno desde su propia mirada. Esta realidad fuerza a las marcas a tener que hiper-segmentar a sus clientes no quieren que les vendan, ellos quieren comprar.
 Uno de los principales retos de las empresas es captar leads. Ahora bien, el captar leads en si mismo no sirve de mucho. Lo que realmente necesitamos es convertir esos leads en oportunidades que luego se traduzcan en negocio.
 Actualmente, es indispensable que los equipos de marketing y comercial tengan una estrategia definida de como transformar leads en oportunidades calificadas. Para esto, necesitamos tener un plan relacional que nos ayude a dar valor al cliente de forma que cuando este preparado para comprar nos elija a nosotros.
 En esta conferencia aprenderas “Target Design” y como adaptar a tu modelo de negocio las siguientes herramientas: Persona Canvas, Empathy Map y Customer Journey Map.
 En mi conferencia te compartire las principales herramientas que nos ayudan a detectar cual es momento adecuado para realizar una venta a un lead cualificado. Estas son algunas de las herramientas que veremos: Lead Nurturing, Marketing automation y Inbound marketing.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Marketing, Comunicaciones, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

temario

Transformar leads en oportunidades calificadas.
 Plan relacional, que le de valor al cliente.
 Momento adecuado para realizar una venta a un lead cualificado.
 Lead Nurturing: detecta en su CRM cuándo un lead pasa a ser una oportunidad calificada.
 Marketing automation: maximizar los procesos para atender clientes potenciales.
 Inbound marketing.

experiencia



Iluminación



Dinámica



Customización



Audiovisual



#UserLover

objetivo

Hablaremos de los temas que más inquietan a las personas y organizaciones en este convulsionado y tecnológico mundo.
La innovación como eje del futuro
Conocer y gestionar las mega tendencias
Crear las condiciones adecuadas para afrontar cambios y transformaciones de los negocios en la nueva economía digital.
Crear estrategias de negocio centradas en las personas.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Marketing, Comuincaciones, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

temario

Manifiesto #UserLovers.
Transformar cambios en oportunidades.
Descubrir y predecir el comportamiento del cliente
Cómo crear propuestas de valor diferenciales
Cómo usar la era digital en favor del negocio

experiencia



Iluminación



Dinámica



Customización



Audiovisual



Stephan Kaiser es “el experto en romper paradigmas”. Sus metodologías son reconocidas a nivel académico, razón por la cual a su corta edad es profesor de diversas universidades a nivel internacional.

La Organización De Las Naciones Unidas lo reconoció como un “modelo a seguir para la excelencia” y el libro Young Entrepreneur World le destacó como “uno de los 25 jóvenes emprendedores con mayor influencia en el planeta”.

Stephan es coach por The International Coaching Community y Graduado en Administración de Empresas en Alemania y España. Ha dictado conferencias a más de 100.000 personas en más de 10 países.

Líderes Extraordinarios

Cómo desarrollar la influencia

objetivo

Transmitir conceptos y herramientas prácticas para que los participantes aprendan a liderarse efectivamente a ellos mismos y a las personas que los rodean.

dirigido a

Directores, gerentes, líderes de áreas relacionadas a Recursos Humanos, Mercadeo, Ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

temario

- La metodología L.I.D.E.R.
- Los 5 mitos / verdades del liderazgo
- Cómo liderarse a sí mismo y convertirse en una persona legítima.
- Estrategias para liderar a los demás de forma presencial y virtual.
- Desarrollo de una visión que pueda ser compartida.
- Construcción de un equipo sólido.
- Consejos para multiplicar el liderazgo organizacional.

experiencia



dinámicas



customización



iluminación

CLARKE

ESPAÑA · MÉXICO · CHILE

www.clarkeandpartners.com