

Portfolio

# CLARKE

CONFERENCIAS Y TALLERES

Life

MetLife





¿Quiénes somos?

# CLARKE

---

Clarke&Partners es una agencia de representación de *speakers*.

Más allá de dar información, creamos experiencias interactivas con los espectadores para superar la teoría y dar un paso más hacia la acción y, así, alcanzar los objetivos empresariales.

## Misión

Llevar el talento de nuestros ponentes a las empresas con el fin de ayudarles a sacar lo mejor de sí mismos en cada conferencia y taller que realizamos.

## Visión

Divulgar la importancia de aprehender las habilidades blandas como factor clave del éxito profesional y personal.

## Valores

- Creatividad
- Compromiso
- Confianza
- Honestidad

## Talleres



Cada uno de nuestros talleres se genera en un ambiente distendido, con un enfoque 70% práctico y 30% teórico, permitiéndonos aprovechar al máximo el potencial de los participantes.

## Conferencias



En cada conferencia demostramos que es posible hablar de motivación, datos duros y liderazgo, haciendo vivir a cada persona una experiencia que invite a la acción.

## Talleres in Company



El punto de partida de nuestros programas "IN COMPANY" es la construcción y diseño de los talleres con el cliente. Así, generamos un lenguaje común con la cultura organizacional. Nuestro plan de formación continua incorpora los temas más potentes de la gestión de liderazgo, vinculándolos con la realidad y los desafíos de los asistentes y abriendo espacios para poner en práctica lo aprendido. Se trata de programas 100% flexibles y con posibilidad de combinar ponentes internos de la empresa con oradores de Clarke.

# Antonio Ruiz

---



Antonio Ruiz es un profesional reconocido por crear la primera empresa de neurociencia empresarial en España. Es especialista en neuromarketing, *social media*, liderazgo y *coaching*.

Todos estos conocimientos se reúnen en los servicios que ofrece en Brain House Institute Consumer's Neuroscience & Economical Behaviour, empresa de la que es director ejecutivo y confundador. Además es el CEO y fundador de Beast Talent, dedicada a la formación de habilidades directivas. Es *coach* especializado en experiencia de compra y ventas.

Por toda su trayectoria profesional, Antonio Ruiz es un experimentado conferenciante y *host* para eventos.

Además, cuenta con diversos premios: Director Regional Más Joven de la Industria Farmaceutica desde 2009, 1º comercial en Ventas 2005-2009, Premio a la Mejor Ponencia en AEDEMO TV 2015, etc.

## **Público**

Directores, gerentes, líderes de áreas de Recursos Humanos, Marketing, Ventas y, en general, a personas interesadas en adaptarse a la gran transformación de la que estamos siendo partícipes.

## **Experiencia**



Juego en  
escena



Audiolvisual



Dinámica



Customización

# Neurotalento en la segunda revolución industrial



## Sinopsis

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*.

## 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*

## Luxury guest experience

Trata a tu cliente como un invitado a una experiencia única



### Sinopsis

Ya no cabe duda: las experiencias 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. Una ponencia perfecta para los sectores de retail, servicios y productos premium y grandes empresas gourmet de 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

Antonio Ruiz

# Luxury Neuromarketing

¿Cómo las emociones del lujo cautivan a los consumidores?



## Sinopsis

El diseño único, la calidad, la escasez, su distribución limitada... Según muchos, estas 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. Por ello, esta conferencia está dirigida a los empleados de los sectores de retail, servicios y productos premium.

## Temario

- Racionalidad y emoción en las 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*

Antonio Ruiz

# Homo business en la era knowmad

La tecnología integrada en un modelo de vida de aprendizaje permanente



Antonio Ruiz

## Sinopsis

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?

## 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 espacio multigeneracional
- *Knowmads*: los trabajadores de la tecnología y biología sinérgicas en el entorno laboral más exigente

# Carlos Clerencia

---



Ex director general de Intel en España. Su experiencia de más de 25 años en el mundo de la alta tecnología, le ha permitido observar de cerca cómo ésta tiene un efecto crucial en el negocio, transformándolo y permitiéndole adaptarse a las necesidades permanentemente cambiantes.

El análisis continuo del amplio abanico de tecnologías emergentes le permite dibujar el futuro que las mismas hacen posible, y ver la necesidad de cambio como realidad constante en nuestra sociedad.

Ponente habitual durante más de 15 años, resalta en sus conferencias el impacto que tiene la tecnología en el éxito de los negocios.

## **Público**

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

## **Experiencia**



Audiovisual



Dinámica



Customización

# Storytelling design

El momento es ahora



Carlos Clerencia

## Sinopsis

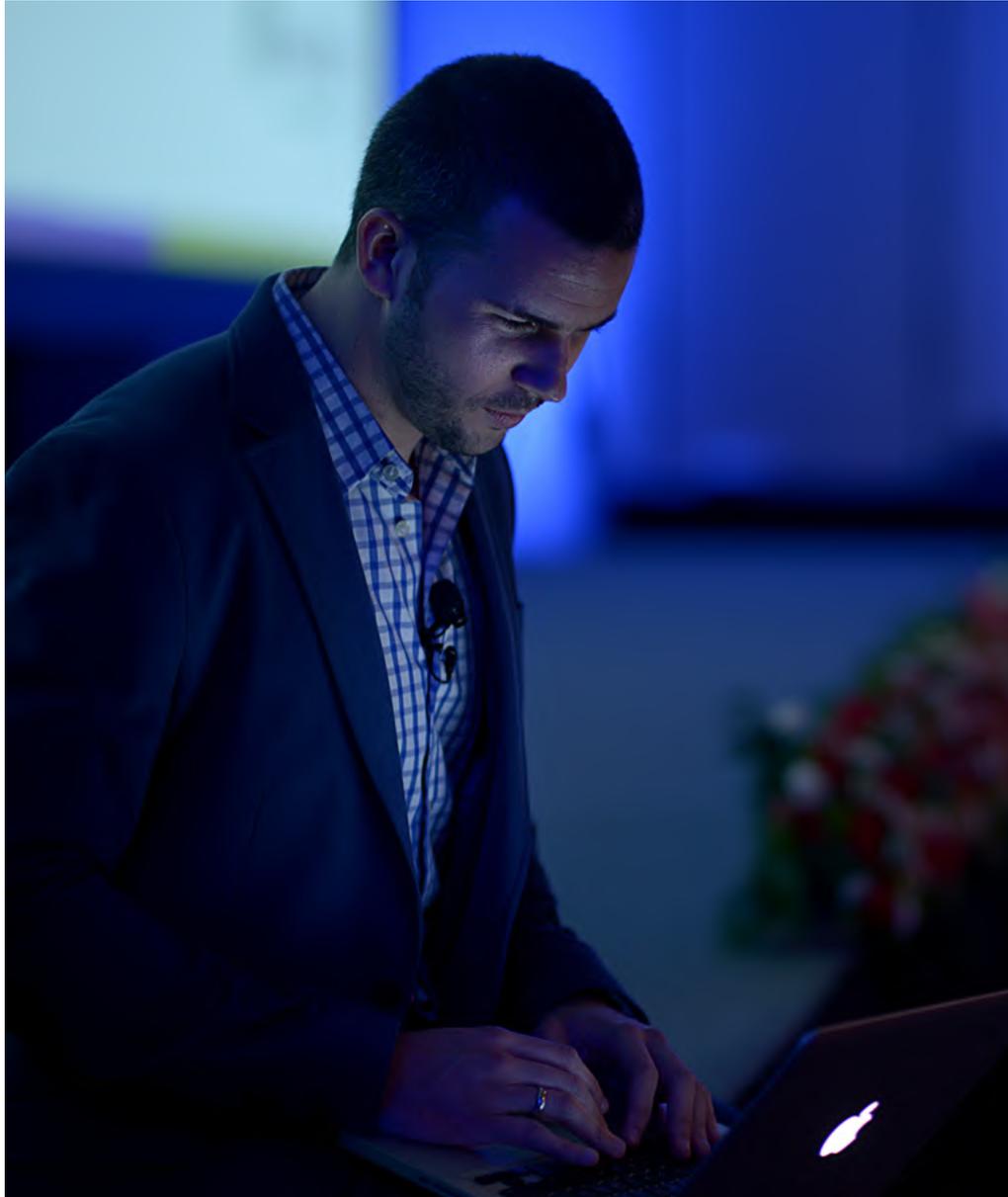
Es inevitable hablar de transformación digital. Los cambios se producen con un ritmo exponencial y los humanos y las empresas tienen que adaptarse. Los negocios no pueden esperar a que aparezca una tecnología disruptiva que les deje obsoletos. Deben evolucionar. Ahora, hacer las mismas cosas que antes no tiene los mismos resultados.

## Temario

- Transformación digital
- Gestión del cambio
- Tendencias de futuro
- El momento es ahora
- Así son las empresas del futuro
- Casos de éxito

# Carlos Fernández (Café)

---



Director de Clarke&Partners, licenciado en Relaciones Industriales, diplomado en Social Media y Marketing y Master Executive en Gestión de Marketing. Carlos Fernández ha trabajado como especialista, coordinador y supervisor de marketing en grandes empresas como Telefónica Movistar y CA Ron Santa Teresa tanto en Latinoamérica como Europa y Estados Unidos.

En sus conferencias trata los temas de liderazgo, motivación, innovación y trabajo en equipo, adaptando cada uno de ellos a las necesidades del cliente. Además, asesora en intervenciones de capacitación de equipos de trabajo con metodologías innovadoras y originales, como Lego Serious Play y Open Cards. Es autor de los libros *Recárgate* y *Siete Huellas*.

## Público

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

## Experiencia



DJ



Iluminación



Customización

# Motivación 3.0

Llegó el momento de hacernos cargo



## Sinopsis

A través de esta conferencia, los asistentes podrán conocer las diferentes necesidades y principales motivos que impulsan a los equipos de trabajo a mejorar su actuación, productividad y logro de resultados.

## Temario

- Conocer nuestras 6 necesidades humanas y cómo detonar motivaciones internas
- La confluencia de las tres generaciones en el lugar de trabajo (*Baby Boomers*, generación X y generación 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

Carlos Fernández (Café)

# Siete huellas

La distancia entre tú y el éxito



Carlos Fernández (Café)

## Sinopsis

En esta ponencia, Carlos comparte un modelo práctico para desarrollar el éxito personal y profesional, estructurado en siete elementos claves para detonar resultados en el largo plazo.

## 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 reconectarnos con lo que somos y lo que podemos ser

# Liderazgo al estilo Disney

Conferencias

Talleres



## Sinopsis

El ponente muestra una visión del estilo de liderazgo de Disney, así como herramientas prácticas para impulsar a las empresas a que se muevan por desafíos.

## Temario

- El poder de generar lealtad corporativa hacia una marca
- Siete claves del liderazgo de Disney para lograr un negocio extraordinario
- El liderazgo que construye cultura
- La creatividad como ventaja competitiva
- Cómo crear una cultura fundamentada en valores
- La energía del *engagement* como combustible para detonar sustentabilidad

Carlos Fernández (Café)

# Oratoria



Carlos Fernández (Café)

## Sinopsis

Nuestro experto comparte diferentes herramientas prácticas para llevar las presentaciones en público al siguiente nivel.

## Temario

- Perfil del orador
- Conocer el cerebro para impactar en la audiencia
- Características de una sesión de oratoria
- La PNL y cómo utilizarla en la oratoria
- La audiencia y los estilos de aprendizaje
- Herramienta de mapas mentales para la acción
- Tipos de cierres
- Ejercicios para practicar contacto visual, postura, voz y expresiones faciales

# Construyendo estrategias con Lego serious play



Carlos Fernández (Café)

## Sinopsis

Definiremos las metas y estrategias a través de cada uno de los participantes, desarrollando su máximo potencial creativo y llevándolos a convertirse en cocreadores de la visión de la organización.

## Temario

- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Confianza entre colaboradores
- Comunicación efectiva
- Innovación y creatividad
- Lanzamiento de productos
- Atención al cliente
- Planificación estratégica
- Solución de conflictos

# Cipri Quintas

---



Gran emprendedor que ha iniciado más de 25 reconocidos restaurantes, bares y discotecas. Cofundador de una de las primeras agencias de marketing digital en España y de empresas de consultoría, publicidad, construcción y prevención. Actualmente, es asesor en varias compañías e inversionista ángel en startups.

Es el experto #1 de Networking en habla hispana, un "SEO de personas" con +8.000 contactos de calidad. Autor del bestseller "El Libro del Networking" y uno de los Top 15 influencers en LinkedIn de habla hispana en 2019 (Revista Influencers).

Destaca su labor solidaria en más de 30 ONGs y fundaciones y sus iniciativas "Ayudar es divertido" y #ComparteLoBueno.

Formador y speaker de reconocido prestigio, cuyas charlas se caracterizan por ser disruptivas, basadas en hechos reales y contadas desde el corazón.

## **Público**

Directivos, gerentes, empleados de cualquier empresa que busque un método innovador por el que transmitir distintos mensajes basados en valores, confianza, identidad y sentido de formar parte de una familia. También emprendedores, *talk schools* y mesas redondas.

## **Experiencia**



Audiovisual



Dinámica



Customización

# Networking con corazón



## Sinopsis

El networking con corazón es un método que propone crear vínculos con las personas más allá de los meramente comerciales, aunque luego esto acabe revirtiendo en beneficios empresariales. Por ello es considerada una filosofía disruptiva frente a la forma en la que tradicionalmente se efectúan los negocios y aúna los dos planos que conforman el perfil de Cipri Quintas: empresa y solidaridad.

## Temario

- Cómo relacionarse con éxito en cualquier situación
- Creación de vínculos duraderos y de calidad
- Herramientas de Networking 1.0, 2.0 y 3.0
- Técnicas avanzadas de comunicación
- Reuniones que funcionan
- Cómo convertir a tus clientes en amigos
- Construcción de una agenda de contactos
- La fuerza mágica del D-A-R.
- Ejercicios prácticos

## Motivación



### Sinopsis

Una conferencia para activar el motor interno de cada uno de los asistentes. La oportunidad a veces está a tan solo un paso, pero hay que darlo. Con Cipri, se consigue.

### Temario

- Claves para ser feliz
- Tu momento es ahora
- El mundo te necesita
- Forma parte de la solución y no del problema
- Cómo cambiar tu vida para siempre, a través de las relaciones sociales
- No existen fracasos, sino aprendizaje
- Inteligencia emocional 3.0

# Liderazgo



## Sinopsis

Cipri habla sobre los líderes humanos, que se relacionan con las personas, y de las herramientas y otros aspectos necesarios para conseguir ser uno.

## Temario

- El arte de liderar
- Habilidades para líderes de éxito
- Cómo ganar amigos e influir sobre las personas
- La motivación como herramienta de liderazgo
- Gestión del poder desde el lado humano
- Como cultivar una organización basada en valores
- Obtención de resultados a través de la comunicación
- Análisis de problemas y toma de decisión

Cipri Quintas

# Emprendimiento



## Sinopsis

Cipri Quintas es un emprendedor nato. En esta conferencia transmitirá toda su experiencia a los asistentes, que aprenderán los trucos más relevantes para iniciarse en el mundo del emprendimiento.

## Temario

- Hábitos de una mente brillante
- Identificación de oportunidades de negocio
- La inversión más rentable que un emprendedor debe hacer
- Técnicas de networking para conseguir los mejores socios y clientes
- Posicionamiento y reputación on-line y en redes sociales
- Construcción de marca personal
- Errores
- Casos de estudio, basados en hechos reales

# Daniel Marote

---



Es uno de los mayores exponentes en Purpose Driven Business Models y Customer Experience de Europa. Speaker internacional. Fundador de Makeadifference.tv e Hydra.Digital. Colaborador en *Retina El País* y programa "Emprende" de Televisión Española (TVE). Daniel ha dado más de 100 conferencias y ejecutado más de 400 proyectos para más de 100 marcas en 25 países y acumula 12 premios internacionales. Su libro *OrganicSM* es uno de los top 10 libros sobre marketing digital según AulaCM.

## Público

Todos los empleados de empresas interesados en conocer a sus clientes y crear experiencias únicas adaptadas a sus necesidades.

## Experiencia



Audiovisual



Iluminación



Dinámica



Customización

## Customer experience

“La experiencia de cliente es una obligación y no una opción”.



### Sinopsis

“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.” Después de casi 10 años de crisis económica y de las consecuencias de la globalización, muchas empresas y marcas se vieron forzadas a adoptar una estrategia de negocio basada en el precio. Estas estrategias de precio suelen ser poco viables en el tiempo ya que acaban siendo poco rentables para los negocios. La otra clara alternativa, es crear una estrategia de diferenciación mediante una exquisita Experiencia de Cliente que permita conectar y enamorar al mismo.

### Temario

- CX Design: Modelo Customer Experience diseñado por Daniel
- Manifiesto #UserLovers: cómo enamorar al usuario
- Errores clave sobre CX
- 4 Pilares Empresas G.I.P. (generadoras de impacto positivo)
- CX Algorithm
- CX Smart Data

Daniel Marote

# Transformación digital

“Las personas son la clave de la transformación digital”.



## Sinopsis

Daniel abordará los temas que más inquietan a las personas y organizaciones en este convulsionado y tecnológico mundo. En esta conferencia, el experto hablará de la innovación como eje del futuro, sobre cómo conocer y gestionar las megatendencias, así como la creación de condiciones adecuadas para afrontar cambios y transformaciones en la nueva economía digital, y estrategias de negocio centradas en las personas.

## Temario

- Personas: las claves del cambio
- Manifiesto #UserLovers
- Transformar: los cambios son oportunidades
- Predicción para mantenerse relevante en el mercado
- Digitalización: conectar con las personas en la era digital
- Nuevos modelos de negocio

Daniel Marote

# Empresas con propósito

“El despertar del consumidor responsable y la empresa consciente”.



Daniel Marote

## Sinopsis

Vivimos una nueva era en la que el consumidor le preocupa la trazabilidad, sostenibilidad y responsabilidad con la que se han producido los productos o servicios que consume.

Aprovechar esta nueva tendencia es una clara oportunidad para que los negocios se puedan diferenciar de su competencia, pero más importante aun, puede ser una gran oportunidad para darle un propósito trascendental a la organización lo que facilitará que sus stakeholders más importantes, clientes y empleados, conecten poderosamente con dicho propósito.

## Temario

- 4 pilares Empresas G.I.P. (generadoras de impacto positivo)
- Manifiesto #UserLovers
- Empresa consciente: diferenciación mediante impacto positivo
- Consumidor responsable

## Marketing digital



### Sinopsis

Los usuarios no quieren que se les interrumpa o estorbe, no quieren más spam.

En esta conferencia, Daniel habla de un nuevo modelo más amigable con los usuarios en el que lleva trabajando varios años. Uno que ellos mismos desearían tener. Uno que les aporte realmente valor para que se traduzcan en ventas y fidelización.

### Temario

- NO SPAM: por qué la publicidad tradicional ya no influye en el usuario
- Manifiesto #UserLovers
- Nuevos formatos de contenidos y anuncios que funcionan
- Claves del nuevo marketing: *target design*, *value proposition*, *storytelling*, *channels mapping*
- CX Algorithm
- Smart Data: modelos de datos que accionan las palancas de tu negocio

# Personal branding 4.0

“Todos tenemos una marca personal, pero solo algunos la dominan a su favor”.



## Sinopsis

La marca personal es lo que los demás piensan, sienten y valoran sobre una persona incluso cuando la misma no está presente. Es la huella que una persona imprime en los demás.

El personal branding se trata de posicionar tu valía de forma intencional en un contexto, situación o momento, esperando que el resultado sea acercarnos más a nuestros objetivos personales y profesionales.

Durante la charla, Daniel comparte el modelo de diseño de estrategia de marca personal que me ha permitido convertirme en uno de los expertos de referencia en customer experience, transformación digital y marketing digital de Europa.

## Temario

- Somos marcas: gestionar la marca personal
- Manifiesto #UserLovers
- ¿Existir o no existir?
- Claves del nuevo marketing: *target design, value proposition, storytelling, channels mapping*
- CX Algorithm
- Influencia: usar la marca persona como prescriptor y líder de opinión

Daniel Marote

# Francisco Unda

---



Su propuesta para construir lugares de trabajo irresistibles, que parte de una invitación a desaprender, le ha llevado a tener más de 850 conferencias, foros y congresos a sus espaldas. Ya ha animado a muchas empresas a adaptar sus lugares de trabajo a la actualidad en más de 10 países diferentes.

Imparte programas de formación corporativa tanto en organizaciones privadas como públicas. Es experto en motivación, liderazgo, comunicación y trabajo en equipo.

## Público

Directivos, gerentes, empleados de Recursos Humanos, Marketing y Ventas y aquellos interesados en pasar a la acción y conseguir resultados extraordinarios.

## Experiencia



Música



Iluminación



Dinámica



Customización

# Desaprender

Alcanzando resultados fuera de serie



Francisco Unda

## Sinopsis

Aprender a desaprender. Esa es la clave para que las organizaciones tengan futuro. Una dinámica conferencia en la que se anima a los asistentes a volver a usar la intuición, retomar la comunicación cercana y a contagiarse del poder de lo simple para alcanzar resultados fuera de serie.

## Temario

- La ciencia grita "viva la intuición"
- Lenguaje corporativo y credibilidad
- Desaprender lo que no funciona
- Las organizaciones que cambian la manera de relacionarnos
- Simplicidad: clave para la productividad y efectividad
- La gente busca un proyecto emocionante, no un trabajo
- ¿Te atreverías a volver a empezar?

# Motivación que nos mueve

Enciende tu propio motor



## Sinopsis

Los asistentes se sentirán animados a descubrir sus motivaciones internas, lo que repercutirá en sus resultados. Más que una conferencia, es una experiencia llena de empatía, humor y una gran puesta en escena (incluyendo música en vivo).

## 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

## Viva la crisis

Su poder de transformar la organización



Francisco Unda

### Sinopsis

Algunas empresas alcanzaron sus mayores logros durante la crisis. Sus equipos aumentaron su rendimiento y sus productos mejoraron. Es el poder transformador de la crisis: dejar atrás la queja y pasar a la acción.

### 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

# Un lugar de trabajo irresistible

El secreto de un gran clima laboral



Francisco Unda

## Sinopsis

Esta conferencia entrega las herramientas para hacer del trabajo un lugar estimulante y desafiante. Así, cada empleado estará motivado para construir un gran clima laboral.

## Temario

- El principal enemigo del clima laboral
- La calidad de nuestras conversaciones y su impacto en el ambiente 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

## Liderazgo para las nuevas generaciones

La gente ya no quiere un trabajo, busca un proyecto emocionante



### Sinopsis

Una conferencia en la que se realiza un viaje por diferentes generaciones: *baby boomers*, *millennials* y generación X. Tienen algo en común: todos pueden construir lugares de trabajo emocionantes.

### Temario

- La sorprendente verdad sobre lo que nos motiva y nos une
- Luces y sombras de los *baby boomers*, *millennials* y generación X
- 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

Francisco Unda

# Motivación



## Sinopsis

Francisco hablará sobre potenciar las motivaciones internas mediante herramientas que permitan a los participantes encender su propio motor para alcanzar resultados fuera de serie.

## Temario

- La sorprendente verdad sobre lo que nos motiva
- La ciencia nos invita a conectar con la esencia del ser humano
- El futuro de las organizaciones está en su capacidad de crear emoción
- El secreto de los grandes lugares para trabajar
- Barreras que impiden ver la importancia que tiene la actitud y la motivación frente al logro de objetivos de la empresa
- Despertando nuevas posibilidades como camino para motivar a nuestros equipos de trabajo

Francisco Unda

# Liderazgo



## Sinopsis

En esta conferencia, se debatirá sobre la nueva lógica del liderazgo y su potencial para alcanzar resultados extraordinarios, inspirando a los equipos desde la influencia y no desde la autoridad. Francisco ofrecerá herramientas para construir un modelo de liderazgo potente, desafiante e inspirador.

## Temario

- La calidad de tu liderazgo depende de la calidad de tus conversaciones
- El liderazgo como motor para propiciar cambios culturales dentro de las organizaciones
- La importancia de generar un liderazgo auténtico
- Barreras que impiden lograr un liderazgo que construya relaciones basadas en la confianza
- Conversaciones efectivas (habla asertiva-propositiva y escucha indagativa)
- Cómo liderar integrando lo mejor de cada generación: *baby boomers*, *millenials* y la generación X

# Comunicación



Francisco Unda

## Sinopsis

La calidad de las conversaciones es un factor fundamental para una buena comunicación organizacional. Francisco aportará herramientas para un nuevo modelo de comunicación donde se potencia ese aspecto.

## Temario

- Cómo generar una comunicación efectiva en las organizaciones: el arte de conversar y relacionarnos
- La comunicación interpersonal, escucha activa y manejo de conflicto
- El poder de contar historias: *storytelling*
- La nueva mirada del proceso de comunicación: lenguaje, cuerpo y emoción
- Barreras que impiden lograr una comunicación genuina y cercana
- La autenticidad como vía para generar *engagement* entre los colaboradores y la organización

# Trabajo en equipo



## Sinopsis

Francisco hablará sobre el poder de la inteligencia emocional en el manejo de equipos de alto desempeño. En esta conferencia, dará herramientas para impactar positivamente en el grado de involucración y compromiso de los colaboradores, el cumplimiento de objetivos y el clima laboral.

## Temario

- Construyendo un equipo de alto desempeño
- Reconocimiento 3:1
- Una comunicación franca y genuina como motor en la toma de decisiones
- La inteligencia emocional como factor clave de éxito
- Diferencias entre construir grupos vs. construir equipos
- Cómo generar empatía con las personas y evitar encuentros difíciles
- Barreras que impiden gestionar la confianza entre el equipo

# Javier Luxor

---



Ingeniero y MBA por la Universidad Politécnica de Madrid. Actualmente, es reconocido como uno de los mejores mentalistas corporativos del mundo. Ha sido discípulo del mayor experto en influencia social (Robert Cialdini), cuenta con el título de Hipnosis de Escenario por el Stage Hypnosis Center y tiene a sus espaldas diversos premios (FISM Mejor Mentalista Iberoamericano 2015, Nostradamus Mejor Mentalista de Europa 2014, etc.).

Su formación, su destreza como mentalista y su experiencia profesional en ventas y marketing de más de 10 años en grandes empresas hacen de él un conferenciante único.

## **Público**

Todos aquellos que tengan inquietud por conocer cómo gestionar su mente para conseguir lograr sus sueños.

## **Experiencia**



Mentalismo



Iluminación



Dinámica



Customización

# La fuerza de tu mente



## Sinopsis

Dicen que los sueños se cumplen dos veces: primero, en tu mente; y luego, en la realidad. Esta conferencia muestra las claves para que nuestro pensamiento funcione a nuestro favor y no en contra. ¿Imposible? Ese "im-" es el que ponemos nosotros delante de "posible" y nos aleja de nuestros objetivos.

## Temario

- Conocer la importancia del liderazgo personal
- Analizar la gestión de las emociones y en particular del miedo al fracaso
- Aportar ideas y consejos para la automotivación y gestión del pensamiento
- Explicar y experimentar la importancia de la visualización y que experimenten por ellos mismos
- Qué son los pensamientos automáticos y cómo escapar de ellos
- Conocer qué es la inteligencia intuitiva y sus aplicaciones prácticas
- La importancia de las palabras para condicionar nuestro pensamiento
- Como materializar nuestros objetivos antes de conseguirlos

Javier Luxor

# Liderar para crecer



## Sinopsis

La ponencia combina conceptos de liderazgo personal con ejemplos, metáforas y efectos de mentalismo, lo que garantiza afianzar el mensaje en los asistentes. Todos los juegos de mentalismo están diseñados para conseguir la interacción y participación de la audiencia.

## Temario

- Conocer la importancia del liderazgo personal
- Analizar la gestión de las emociones y en particular del miedo al fracaso
- Aportar ideas y consejos para la automotivación y gestión del pensamiento
- Explicar la importancia de la visualización y que experimenten por ellos mismos
- Qué son los pensamientos automáticos y cómo escapar de ellos
- Conocer qué es la inteligencia intuitiva y sus aplicaciones prácticas
- La importancia de las palabras para condicionar nuestro pensamiento
- Como materializar nuestros objetivos antes de conseguirlos

# Javier Sirvent

---



A Javier lo "bautizaron" los medios de comunicación y expertos, como Technology Evangelist. Sirvent está considerado como uno de los cerebros más privilegiados del mundo de la tecnología en España.

Es un visionario que "une cosas" entre el mundo de la ciencia y la tecnología y explica lo que esta conjunción nos traerá en el futuro, contado de una forma diferente y divertida.

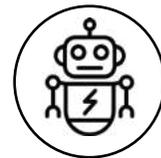
Veremos ejemplos reales de lo que están haciendo algunas empresas y multinacionales prácticamente en secreto y que abren una nueva perspectiva de cómo algunos sectores y compañías se están preparando para sobrevivir a un nueva Avalancha Digital.

Todas las conferencias son diferentes, actualizadas al momento y ninguna es igual a cualquier otra.

## **Público**

Javier adapta su discurso y cambia el contenido, personalizándolo al tipo de audiencia. Únicas para cada sector: Banca, Alimentación, Educación, Transporte, etc.

## **Experiencia**



Tecnología



Dinámica



Customización

# Re\_Evolución, susto o muerte



## Sinopsis

Cada vez que se produce una disrupción tecnológica o evolutiva en nuestra especie humana, se produce una gran crisis. Lo único positivo que nos va a traer esta última es que siempre van acompañadas de una Re\_Evolución, y esta, traerá nuevas oportunidades desconocidas hasta ahora de la mano de las llamadas *exponential technologies*.

Con toda seguridad, nos afectará la transformación digital y todos queremos sobrevivir a una posible muerte rápida producida por la llegada de nuevos competidores o cambios exponenciales en los modelos de negocio ¿Quieres conocer las claves para sobrevivir? ¿Qué han hecho las grandes empresas de éxito?

Todo está conectado, la inteligencia artificial, computación cuántica, robótica, internet de las cosas... incluidas las personas, por eso se habla del 5G y Internet of EveryThings. Estas tecnologías transformarán definitivamente nuestra manera de trabajar, de vivir y de relacionarnos con las personas e incluso, con máquinas o robots.

Una conferencia que te dará una información muy interesante de lo que ya está pasando en el mundo y de lo que sucederá en un futuro, que Sirvent ya adelantó en el pasado y que ahora, somos conscientes de que el presente fue ciencia ficción.

Javier Sirvent

# ¿Te has descargado el antivirus contra la crisis? ¡Conviértela en oportunidad!



Javier Sirvent

## Sinopsis

Si piensas que estás en un momento de caída de tu negocio o crees que van a descender tus ventas en un futuro, necesitas conocer las soluciones para transformar la palabra crisis en oportunidad.

No pierdas el tiempo pensando que alguien va a proteger tu negocio porque nadie lo hará por ti. Es necesario realizar cambios en tu empresa, liderar la transformación, formar e informar a todos los trabajadores, etc. Lo malo: parece que llega un tsunami... ¿lo bueno? Se puede surfear.

# YouTube Trabajo



Javier Sirvent

## Sinopsis

Si piensas en tener un trabajo para toda la vida, créeme que estás equivocado. La revolución digital comenzó en un lugar, mejor dicho, nació con una mentalidad, la empresarial de Silicon Valley.

Las palabras #crisis y #oportunidad, en Japón y en Asia, se escriben igual. Allí, están preparándose para ser aún más eficientes y competitivos gracias a las tecnologías. Están adaptando también sus modelos de negocio, cambiando además la forma en la que trabajaban, y saben que triunfarán. El resto de los países y continentes, los que "caigan o desaparezcan" en este nuevo virus laboral, pasarán de ser de clase media, a "supervivientes". Tendrán que gestionar a partir de ahora una constante incertidumbre laboral, que será lo habitual. ¿Quieres saber cuáles serán los trabajos del futuro? ¿Qué profesiones serán las más demandadas?

# José Gregorio Martos (Goyo)

---



Es el director comercial de Clarke&Partners en Chile. Además, es ponente internacional con experiencia en Chile y Venezuela en materia de liderazgo en servicio, atención al cliente, trabajo en equipo, comunicación y ventas.

Con más de 20 años de experiencia, ha trabajado en grandes empresas de los sectores petrolero, telecomunicaciones, retail y consumo masivo, como Telcel - Movistar, Shell, Pepsi, Cervería Polar y Alimentos Polar.

Es líder en proyecto de formación de servicio de atención al clientes en grandes, medianas y pequeñas empresas para Latinoamérica, con más de 10.000 personas capacitadas en organizaciones de distintas áreas.

## **Público**

Directores, gerentes, líderes del área de servicio, atención al cliente y call center.

## **Experiencia**



Infografía en vivo



Iluminación



Customización

# El poder de una conversación



José Gregorio Martos

## Sinopsis

En esta ponencia, el experto enseñará cómo identificar elementos básicos de la comunicación y aumentar la capacidad de escuchar, dar y recibir feedback, verbalizar ideas y generar cercanía comunicacional con los equipo de trabajo.

## Temario

- Modelo de comunicación de Álvaro González Alorda basado en el reconocimiento de las emociones.
  - Elementos básicos de la comunicación.
  - ¿Qué tipo de comunicador soy?
  - De qué manera puedo entrar en sintonía y tener una mejor comunicación.
  - Comunicación con los equipos de trabajo empatía vs. Argumentos.
  - ¿Cómo convertir una conversación difícil en una conversación inspiradora?
- Lenguaje corporal de Paul Ekman.
  - Cómo identificas el lenguaje que afectan las relaciones humanas en los equipos de trabajo.

# Customer experience

José Gregorio Martos



## Sinopsis

En esta conferencia, el ponente hablará de las tendencias en el sector de calidad de servicio de los últimos 50 años para, después, descifrar las claves del futuro de este ámbito. Los asistentes entenderán mejor cómo relacionarse con los clientes para mejorar el customer experience e incrementar las ventas.

## Temario

- El cliente 3.0 quiere más tiempo para su vida
- Modelo Customer Experience
  - Formación corporativa
  - Transformación digital
  - Employee experience
- Customer journey
- ¿Cómo comunicarme con las nuevas generaciones de clientes?

# Liderazgo en servicios

¿Cómo hacer del servicio una experiencia memorable?



José Gregorio Martos

## Sinopsis

Los asistentes aprenderán herramientas y conocimientos a través de casos de éxito y de fracaso, que les servirán como chispa generadora de ideas, para hacer del servicio una experiencia memorable y convertir a los clientes en verdaderos fanes.

## 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?
- Tipos de clientes
- Casos de éxito y fracaso al presentar un servicio

# Ventas

José Gregorio Martos



## Sinopsis

El experto enseña las claves para construir equipos comerciales de alto desempeño y con una mirada estratégica sobre la gestión de las ventas.

## Temario

- La comunicación emocional del vendedor
- Cómo hacer las preguntas correctas para lograr un cierre de ventas más eficiente
- El arte de no vender productos, sino de vender negocios
- Competencias que debe tener un ejecutivo de ventas exitoso
- El poder de la empatía dentro de la gestión de ventas
- El impacto de la corporalidad del vendedor ante el proceso de negociación con el cliente
- Estrategias de planificación de las visitas
- Fijación de metas y evaluación de los prospectos
- Barreras que impiden generar *engagement* entre el vendedor y los clientes
- Desarrollo de presentaciones comerciales efectivas

# Karen Montalva

---



Karen Montalva es una mujer con gran carisma y comunicadora por naturaleza. Con 23 años de experiencia en el mundo de la transformación de personas y organizaciones, Karen impacta positivamente a las audiencias con sus temáticas creativamente presentadas.

TEDx Speaker, Autora de #YOVENDO, Speaker Internacional, Profesor Postgrado, consultor para compañías y columnista para Flumarketing.

## **Público**

Directores, gerentes, líderes de áreas de recursos humanos, marketing, ventas y colaboradores

## **Experiencia**



Iluminación



Dinámica



Customización

# Motivación en crisis



## Sinopsis

Un programa que invita a los colaboradores a enfrentarse a la crisis desde el optimismo y no desde el miedo. Trabajar las emociones, la proactividad y las motivaciones son el centro de esta conferencia

## Temario

- Observación del contexto actual, sus implicaciones y mi lugar en él.
- Etapas del duelo de Elisabeth Kübler-Ross.
- Recursos y elementos constitutivos del carácter del ser humano: principios y valores, paradigmas, cuenta bancaria emocional, emociones.
- El poder de la proactividad.
- Propósito y micro-planos de acción

Karen Montalva

## #YOVENDO



### Sinopsis

Programa que moviliza a los ejecutivos de ventas y sus líderes hacia el aprendizaje de la fórmula #YOVENDO. Este les provee de herramientas que permiten comprometer a los clientes presencial y remotamente para cerrar ventas.

### Temario

- #YOVENDO: La Fórmula de Ventas
- Perfil del nuevo cliente, expectativas y relacionamiento.
- Visión-Mentalidad resiliente. Proactividad en ventas.
- Prospección activa para vender a empresas (B2B-B2C)
- Proceso de ventas: etapas del embudo de ventas
- Diseño de narrativas para primer contacto
- Disciplina en bloques de prospección semanal.
- Prospección en RRSS. Uso de LinkedIn para prospección.
- 4 pasos en la prospección vía mail.
- Gestión de referencias.
- 4 herramientas para la reunión de ventas
- Conducción hacia el cierre del negocio.

Karen Montalva

# Empoderamiento femenino



## Sinopsis

Inspirador programa que moviliza a las asistentes a ser las protagonistas de su propia vida, hacer brillar sus talentos, impactando a la compañía a la que pertenecen.

## Temario

- La base del poder personal
- Hábitos de las mujeres felices
- Te conviertes en lo que piensas
- Mindset - Paradigmas
- Descubro mi elemento
- Proactividad femenina
- Nutrición de la autoestima y autoconfianza
- Celebración de los talentos
- Tour por historias de mujeres inspiradoras

Karen Montalva

# Rocket, potencia tus relaciones



## Sinopsis

Programa que eleva la energía positiva del equipo, fomentando la colaboración, comunicación y resultados conjuntos en tiempos de crisis.

## Temario

- Proactividad como base del fortalecimiento de vínculos.
- Cuenta bancaria relacional.
- Relación transaccional v/s creadora de beneficio mutuo.
- Puntos de contacto que construyen la experiencia relacional.
- Estructura mails efectivos.
- Pitch v/s lista de preguntas que conducen a reuniones productivas.
- Ruta de una reunión ganadora.
- Presentaciones que impactan.
- Drivers y herramientas que conducen al trabajo colaborativo.

Karen Montalva



### Sinopsis

Módulo que aborda el diseño, re-imaginación y ejecución de experiencias memorables, capaces de sintonizar y conectar con los clientes para destacarse, seducir y vender en un mundo cambiante y de marcas líquidas.

### Temario

- Generaciones revolucionarias: expectativas y relacionamiento con clientes demandantes de marcas y experiencias reales, no ideales.
- Conexión tribal, conexión personal: claves para conectar emocionalmente y enamorar a comunidades y personas en digital.
- Storytelling que activa, seduce y vende, ¿cómo usar las historias para persuadir y atraer clientes?
- 5 sentidos: neuromarketing aplicado al marketing de contenidos y a la experiencia física.
- Diseño de narrativas

# Pilar Ibáñez

---



Pilar Ibáñez es escritora, empresaria, *coach* profesional (eneagrama, PNL y clima laboral) columnista en el periódico *La República* y conferenciante. Los temas que aborda en sus ponencias van ligados a la transformación personal, liderazgo creativo, equipo efectivos e innovación para la felicidad en las empresas. Su metodología experiencial se basa en el uso de los 5 sentidos, en la neuroeducación y en su creación "doing by being".

Además, es directora ejecutiva del CIPID, consultora de Derechos Humanos, RSE y sostenibilidad a empresas. También es directora de Subir Energía Vital, que promueve la felicidad y el liderazgo creativo a través de la educación experiencial.

## **Público**

Directivos y empleados de ventas, marketing y recursos humanos, así como a todas las personas que quieran hacer de su vida un lugar feliz con propósito.

## **Experiencia**



Uso de los sentidos



Dinámica



Neuroeducación

# Innovación para la felicidad



## Sinopsis

Esta ponencia busca que los asistentes aprendan y adquieran técnicas y hábitos prácticos para innovar en sus vidas con la misión de alcanzar la felicidad. Toda la conferencia se realiza mediante la educación experiencial, dando protagonismo a los cinco sentidos.

## Temario

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

Pilar Ibáñez

## Contagio de buena vibra



### Sinopsis

La misión de esta conferencia es adquirir herramientas para contagiar a la gente que está alrededor y, así, alcanzar los resultados desde el positivismo. Se les dará a los asistentes las claves necesarias para que apliquen lo aprendido diariamente.

### 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 la neurociencia
- Marca personal y huella

Pilar Ibáñez

# Felicidad orgacional



Pilar Ibáñez

## Sinopsis

En este taller, Pilar potencia el desarrollo de habilidades y hábitos de autoconocimiento, toma de decisiones, liderazgo, trabajo en equipo y servicio al cliente, con el fin de desarrollar estrategias efectivas de felicidad orgacional.

## Temario

- ¿Qué es la felicidad orgacional? Condiciones
- Cultura y clima de operación
- Estrategia: planificación y gestión de felicidad orgacional
- Intraemprendimiento e innovación para felicidad orgacional
- Generación de contagio de felicidad: cultura y clima orgacional (mercadeo Interno para la felicidad)
- Incluye el libro: *Modelo de bienestar y felicidad orgacional*

# Liderazgo desde la conexión entre cerebro, corazón y cuerpo



## Sinopsis

A través de este taller, se capacita a los líderes en el manejo adecuado de sus equipos de trabajo para lograr una productividad eficiente y efectiva, mediante de la generación de confianza, armonía, empoderamiento y comunicación efectiva dentro del equipo de trabajo.

## Temario

- Conocer el funcionamiento del cerebro para mejorar la toma de decisiones y relaciones
- Identificar el perfil, habilidades de liderazgo y roles dentro del equipo para un alto rendimiento
- Conectar el cerebro, el corazón y el cuerpo
- Aprender herramientas para ser un líder innovador con el fin de obtener resultados sostenibles y efectivos a nivel personal y/o empresarial

Pilar Ibáñez

# Stephan Kaiser

---



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 de 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.

## **Público**

Directores, gerentes líderes de áreas relacionadas a recursos humanos, mercado, ventas y en general a personas interesadas en invitar a la acción a sus equipos de trabajo para generar resultados extraordinarios.

## **Experiencia**



Iluminación



Dinámica



Customización

## Líderes Extraordinarios

¿Cómo desarrollar influencia?



### Sinopsis

Una conferencia dirigida a todos los equipos de marketing, ventas, recursos humanos y directivos que quieran formar equipos fuertes en su entorno de trabajo y conseguir grandes resultados.

### Temario

- La metodología L.I.D.E.R.
- Los 5 mitos/verdades del liderazgo
- Cómo liderarse a uno 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

# Victor Küppers

---



Victor Küppers es uno de los speakers más reconocidos y prestigiosos, experto en motivación y ventas. Es licenciado en Administración y Dirección de Empresas y Doctor en Humanidades. Trabajó como vicepresidente de Barna Consulting Group y Research Assistant de IESE.

Actualmente, es formador, conferenciante y profesor en la Universidad de Barcelona y en la Universidad Autónoma de Barcelona. Con sus conferencias, que giran en torno a principios y valores humanos, trata de ayudar a los asistentes a reflexionar para que potencien su motivación y trabajen y vivan con más alegría, ilusión y optimismo

## **Público**

Directivos, gerentes, empleados de cualquier empresa que busquen potenciar su motivación y la de su equipo; así como mejorar las técnicas de ventas entendidas como relaciones humanas. También emprendedores, *talk schools* y mesas redondas.

## **Experiencia**



Iluminación



Dinámica



Customización

# Actitud y motivación



## Sinopsis

La sesión trabaja los principales conceptos de psicología positiva para mantener el ánimo y sacar la mejor versión de las personas con el objetivo de vivir y trabajar con ilusión, optimismo y entusiasmo.

## Temario

- Vivir con entusiasmo
- Autoconocimiento: como soy yo y como son los demás
- Amabilidad por no ser un merluzo: la clave para vivir con alegría
- 7 diferencias entre un líder y un champiñón: como movilizar las mejores actitudes de tu equipo
- Actitudes fantásticas para comunicarse mejor con los demás

# Técnicas de venta



## Sinopsis

Técnicas prácticas, útiles y aplicables inmediatamente para mejorar el proceso de venta, bajo 4 premisas: que la venta es una profesión que requiere metodología y preparación, que la venta se centra en ayudar al cliente, que la venta es de relaciones humanas y que se tiene que trabajar con pasión y excelencia.

## Temario

- La venta no es labia, es preparación y metodología
- Confianza, la base de las ventas
- Técnicas de venta para cracks
- Satisfacción de clientes y fidelización de clientes

# Cientes

---



# Cientes

---



# CLARKE

---

## **Frank Machado**

Director comercial internacional  
machado@clarkeandpartners.com  
+34 665 21 79 22

[www.clarkeandpartners.com](http://www.clarkeandpartners.com)