0.0

Comentarios (0)

Alberto Losada Gamst

Madrid, España

Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Habilidades Humanas, Pensamiento Crítico, Creatividad para la empresa, Atención excelente al cliente, Emocomunicación y Liderazgo, Hablar en público para tímidos, Cómo aprovechar el cambio.

Descripción del perfil

EL ÉXITO Y LA FELICIDAD A TRAVÉS DE UNA MEJOR COMUNICACIÓN ENTRE LAS PERSONAS La competitividad de una empresa está muy relacionada con su grado de humanidad. Con su capacidad de conseguir el compromiso de sus colaboradores porque se sientan parte de ella. Soy medio español y medio danés, con idiomas, experiencia ejecutiva en empresas nacionales y multinacionales, con mente creativa a la vez que práctica y convencido de la necesidad de motivar y preparar a las personas para conseguir más y mejores metas. Licenciado en Derecho, he trabajado buena parte de mi vida creando y desarrollando equipos en empresas del sur de Europa. Gracias a la formación práctica recibida en una multinacional estadounidense soy capaz de entender mejor la situación de una organización para así aplicar métodos de mejora. Sobtre todo en el ámbito humano. Ya con mi propia empresa, ayudo a mis clientes a desarrollar sistemas internos de inteligencia colaborativa y gestión de propuestas, lo que lleva a una gran mejora de sus resultados gracias a un mayor sentido de la pertenencia de sus colaboradores. Como experto formador (más de 1.100 participantes en los talleres a fin de 2019) busco la aplicación al día a día de las técnicas y conocimientos objeto de cada taller. A través de dinámicas ágiles, divertidas y participativas animo a la reflexión sobre cómo estamos haciendo las cosas… y cómo hacerlas mejor. Estoy especializado en algo en lo que realmente creo: la comunicación entre las personas como la clave del éxito individual y colectivo.

Conferencias, Cursos o Talleres

ANTES MUERTO QUE PRESENTANDO (la timidez no es problema)

Flexible

(o cómo hablar en público a pesar de la timidez) OBJETIVO Conseguir que tanto el presentador como los asistentes a una presentación disfruten de ella, haciéndola así un eficaz vehículo de transmisión de la información. METODOLOGÍA Como enfoque metodológico general, poca teoría y muchos y constantes ejemplos prácticos. Las principales herramientas formativas serán lógicamente el uso intensivo del Role-Play y l puesta en escena de presentaciones y feedback posterior. . A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO -Todos aquellos profesionales que deseen mejorar su capacidad de comunicación a través de presentaciones. -Empresas que quieran hacer más eficaz la presentación de información entre departamentos, sacando la máxima rentabilidad del tiempo invertido. -Directivos que quieran reforzar su liderazgo a través de una comunicación más intensa en sus discursos y presentaciones. ¿Y QUÉ SE LLEVA EL PARTICIPANTE? -Más tranquilidad a la hora de hablar en público -Tener claro que presentar es ofrecer y no pedir. -Técnicas para asegurar el éxito de una presentación -Saber dejar a un lado la timidez a la hora de hablar en público. Duración recomendada: entre 6 y 8 horas.

EL SER CAMBIANTE (o cómo sacar partido del cambio)

4 Horas o más

IDEA: ya que la vida de las personas y las organizaciones es cambio, mejor sacarle provecho en vez de resistirse a lo inevitable. OBJETIVO Reducir la ansiedad y las resistencias cuando uno se siente sobrepasado y adelantado ante tanto cambio en la vida, en el trabajo. METODOLOGÍA Como enfoque metodológico general, poca teoría y muchos y constantes ejemplos prácticos. Con mucha participación, creando ocasiones dirigidas para compartir experiencias positivas y negativas relacionadas con el cambio. A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO - A profesionales que se vean inmersos en situaciones de cambio en sus hábitos y rutinas, y que se vean con dificultades para asumir con éxito sus nuevas dinámicas. - A empresas que estén en procesos de cambio organizacional y que consideren importante la predisposición de sus profesionales a ver las ventajas de las novedades antes que bloquearse con ellas. ¿Y QUÉ SE LLEVA EL PARTICIPANTE? -Un enfoque distinto respecto del significado del cambio para sus carreras profesionales y sus vidas personales. -Una serie de técnicas y estrategias que les ayuden a adaptarse mejor a las nuevas situaciones, herramientas, entornos y dinámicas de su trabajo. - La percepción de que toda cambio supone oportunidades y de que, superadas las lógicas inercias que lo frenan, incluso hace más interesante y enriquecedor el día a día. Duración recomendada: entre 6 y 8 horas, y mejor divididas en dos sesiones para facilitar el asentamiento de los temas revisados, la puesta en práctica de algunas tareas y la menor interferencia en el día a día laboral.

EL BUENO, EL FEO Y EL MALO (atención excelente al cliente)

4 Horas o más

IDEA: saber tratar a los clientes es una forma de crecer personalmente y profesionalmente, además de la mejor forma para que nuestra empresa sea más competitiva. OBJETIVO Mejorar el trato que se da al cliente, reforzando tres vertientes esenciales: la amabilidad, el espíritu comercial y el buen manejo de reclamaciones. METODOLOGÍA Siempre entrelazando la teoría y la participación activa, la puesta en común y el debate como dinámica de trabajo. Es un planteamiento bidireccional para mejor entender los asuntos tratados durante el taller. Que se entienda bien la importancia del cliente, sus emociones y su relación con la empresa. A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO Todos aquellos con involucrados en el trato directo con el cliente dentro de cualquier tipo de empresa u organización. Se recomienda la participación de personas de distintos departamentos para que entiendan mejor la realidad de este fundamental servicio, con sus oportunidades y sus desafíos. ¿Y QUÉ SE LLEVA EL PARTICIPANTE? -Mayor capacidad de conectar con los clientes y saber lo que quieren realmente -Mejora de la calidad de la relación entre personas. -Disminución de los conflictos con clientes. -Más eficacia en las en la prevención y manejo de situaciones tensas Duración recomendada: entre 6 y 8 horas, y mejor divididas en dos sesiones para facilitar el asentamiento de los temas revisados, la puesta en práctica de algunas tareas y la menor interferencia en el día a día laboral.

FORMANDO FORMADORES (¡no más formación aburrida!)

4 Horas o más

IDEA: saber transmitir conocimientos es un arte cuyas técnicas y motivaciones se pueden aprender. ¡Acabemos con las formaciones aburridas! OBJETIVO Una introducción o puesta a punto en el necesario arte de transmitir conocimientos… amena y eficazmente. METODOLOGÍA Siempre entrelazando la teoría y la participación activa, la puesta en común y el debate como dinámica de trabajo. Es un planteamiento bidireccional para mejor entender los asuntos tratados durante el taller. La idea de fondo es que se entienda que la participación es clave para el éxito de un taller de formación. A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO A las empresas que deseen preparar a sus formadores, u ofrecer una puesta a punto a quienes ya tenga. Se adapta tanto a formadores con experiencia como sin ella. ¿Y QUÉ SE LLEVA EL PARTICIPANTE? -Una mejor comprensión de lo que es la Formación y sus fundamentales roles en la empresa. -Más recursos prácticos para incorporarlos a sus labores formativas. -Un enfoque dinámico muy enfocado en el participante y su disposición a asimilar contenidos. -Un buen rato, unas risas y una clara percepción de la importancia de la acción, la participación y el humor en un taller formativo eficaz. Duración recomendada: entre 6 y 8 horas, y mejor divididas en dos sesiones para facilitar el asentamiento de los temas revisados, la puesta en práctica de algunas tareas y la menor interferencia en el día a día laboral.

EMOCOMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

4 Horas o más

IDEA: una organización funciona mejor si sus colaboradores saben comunicarse de una forma eficaz, emocionalmente competente, que motiva a las personas en vez de despreciarlas. OBJETIVO Mejorar la eficacia de la comunicación dentro de la empresa. Entre personas y entre departamentos. ¿Cómo? Dando a su aspecto emocional la importancia que realmente tiene, ya que es la percepción de las personas la que determina su receptividad a los mensajes y consecuentemente la decisión que tomen a continuación respecto de su contenido. METODOLOGÍA Mucha participación y debate, lo que asegura el que los alumnos asimilen mejor los contenidos y los hagan suyos. Casos prácticos, trabajos en equipo y presentaciones de conclusiones son parte esencial de la dinámica de este taller formativo en habilidades de comunicación. A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO A

aquellas empresas que consideren rentable el tener una comunicación de calidad. Interna entre personas y departamentos, y externa con clientes, proveedores y socios. A departamentos cuyos miembros tengan relaciones conflictivas entre ellos. En general, a quien quiera mejorar la comunicación humana en su organización. ¿Y QUÉ SE LLEVA EL PARTICIPANTE? -Mayor capacidad de conectar con sus interlocutores -Mejora de la calidad de la relación entre personas. -Disminución de los conflictos interpersonales -Más eficacia en las reuniones, comunicaciones y presentaciones internas y externas. Duración recomendada: entre 6 y 8 horas, y mejor divididas en

dos sesiones para facilitar el asentamiento de los temas revisados, la puesta en práctica de algunas tareas y la menor interferencia en el día a día laboral.

EMOCOMUNICACIÓN & LIDERAZGO

4 Horas o más

IDEA: el liderazgo es un asunto esencialmente emocional. de ahí que conocer y manejar la inteligencia emocional es vital para quien dirige personas dentro de una organización. OBJETIVO Mejorar la eficacia de la comunicación de los mandos superiores como líderes de personas. Entre ellos mismos y respecto de otras jerarquías de la empresa. ¿Cómo? Dando a su aspecto emocional la importancia que realmente tiene, ya que es la percepción de las personas la que determina su receptividad a los mensajes y consecuentemente la decisión que tomen a continuación respecto de su contenido. METODOLOGÍA Mucha participación y debate, lo que asegura el que los alumnos asimilen mejor los contenidos y los hagan suyos. Casos prácticos, trabajos en equipo y presentaciones de conclusiones son parte esencial de la dinámica de este taller formativo en habilidades de comunicación. A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO A los Directores de aquellas empresas que consideren rentable la mejora de la capacidad de liderazgo de equipos a través de una comunicación emocionalmente inteligente ¿Y QUÉ SE LLEVA EL PARTICIPANTE? -Mayor capacidad de conectar con sus equipos como líder -Mejora de la consciencia de la importancia de la confianza interpersonal -Más eficacia en las reuniones, comunicaciones y presentaciones internas y externas, que se aprovechan para consolidar equipos y liderazgos. Duración recomendada: entre 6 y 8 horas, y mejor divididas en dos sesiones para facilitar el asentamiento de los temas revisados,

la puesta en práctica de algunas tareas y la menor interferencia en el día a día laboral.

LAS 10 HABILIDADES MÁS HUMANAS (itinerario formativo)

4 Horas o más

IDEA: ciclo formativo en el que se tratan las 10 habilidades humanas más demandadas, en forma de 10 talleres de 2-3 horas cada uno, un taller por habilidad. OBJETIVO Que los participantes apliquen de una forma consciente las distintas actitudes en las que se manifiestan estas soft skills. Comunicación interpersonal, sentido de equipo y de grupo, pensamiento crítico, creatividad práctica, liderazgo o aprovechamiento del cambio son habilidades que mejoran el rendimiento de una empresa. METODOLOGÍA Es un itinerario formativo en el que se trata una competencia por sesión, con una duración de entre 2 y 3 horas cada una. Dejando tiempo para asentar lo visto, experimentar las técnicas, y comentar en la siguiente jornada lo sucedido. La dinámica es intensamente participativa: trabajos en equipo, exposición de conclusiones, debate y juegos de rol. A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO Organizaciones que deseen organizar una revisión y refresco de las habilidades y talentos directivos o soft skills. Pueden ser aquellas que no puedan disponer de demasiadas horas para la formación de sus

colaboradores en estas materias, o las que previamente no hayan organizado formación no técnica y deseen probar el impacto del refresco de estas habilidades humanas.

PENSAMIENTO CRÍTICO y DECISIONES CREATIVAS (he pensado que podríamos hacerlo de otra forma...)

4 Horas o más

IDEA: sustituir la cultura de la queja por la de la propuesta. OBJETIVO De las 10 habilidades soft que se consideran fundamentales para el futuro, la capacidad de pensar críticamente y la de ser creativo en la solución de problemas están en la lista. Son fundamentales, junto con una adecuada habilidad de comunicación, para mantener la empresa competitiva y rentable. METODOLOGÍA De una forma lúdica e intensamente participativa, se buscarán técnicas y recursos para que cada participante sea más consciente de las inercias mentales y sesgos cognitivos que condicionan nuestro pensamiento y nuestras decisiones, siendo así más capaces de liberar nuestra creatividad aplicándola de una forma constructiva a las necesidades reales de la empresa. A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO A aquellas empresas que quieran aprovechar el potencial creativo e innovador de sus personas, animándolas a mirar con perspectiva los distintos desafíos y reforzando su capacidad de identificar soluciones y oportunidades. Duración recomendada: entre 6 y 8 horas, y mejor divididas en dos sesiones para facilitar el

asentamiento de los temas revisados, la puesta en práctica de algunas tareas y la menor interferencia en el día a día laboral.

Ver más allá del trabajo diario

De 1 Hora a 2 Horas

Acción para alinear los objetivos de las personas con los de la organización. Al mismo tiempo refuerza las conexiones interpersonales, crea más equipo y proyecta hacia algo más grande el trabajo que cada realiza en su día

a día.

¿Por qué tu empresa seguirá haciendo lo mismo de siempre?

De 1 Hora a 2 Horas

Reflexión dinámica y participativa llena de humor y realidad sobre por qué las organizaciones son tan lentas para adaptarse a los cambios del mercado. La clave está en los sujetos. Si ellos son incapaces de introducir cambios en su vida, ¿cómo podrán hacerlo en su trabajo? Falta convencimiento y motivación para hacerlo por ese natural miedo al cambio. Pero el entorno cambia y quedarse como uno está es un lujo que lleva a grandes

problemas.

Experiencias

Socio fundador

Avantideas

2010 - Actual

Socio fundador

Ocio Dinámico

2006 - Actual

External Advisor

Inseltrade

2016 - Actual

Director Comercial

Cines Dreams Palacio de Hielo

2003 - 2006

Director de Marketing

Equidosa

2001 - 2003

Estudios

Tutor de Formación Online Avanzada

Grupo Faster

2017

“Critical Perspectives on Management"

IE Business School & Coursera (online)

2014

Design Thinking Action Course

Venture Labs, Stanford University (online)

2013

Creativity Crash Course

Venture Labs, Stanford University (online)

2012

Certificación “Advanced Access” (formador para ejecutivos)

IMPAC Management -Florida (EEUU)

1994

Certificación “Train the Trainer”

IMPAC Management -Florida (EEUU)

1993

Graduado en Alemán (M2C)

Goethe Institut” de Madrid y por la escuela “Deutsch in Graz Schule” de Austria

1987

Licenciado en Derecho

Universidad Autónoma de Madrid

1986

Artículos

El Jootsing para generar ideas

Como método de búsqueda de nuevas ideas para establecer unas nuevas reglas del sistema, el profesor Douglas Hofstadter propone el JOOTSING: Jumping Out Of The System, o “saltar fuera del sistema”. Es decir, que quien quiere introducir cambios ya está dentro del sistema y conoce las reglas que hay. Lo que pasa es que esas reglas no se ven como algo a romper sino un punto de inicio en la búsqueda de reglas otras nuevas.

https://avantideas.com/jootsing-como-tecnica-para-generar-ideas/

Qué es el Metaverso para laempresa

¿Qué es el metaverso? Dicho de una forma sencilla, es una nueva forma de conectarnos con Internet. Todo un nuevo mundo de experiencias e interacciones con otros humanos a través de sus avatares, en entornos imaginados o que reproducen otros ya existentes en el plano físico.

https://avantideas.com/el-metaverso-para-mi-empresa/

Qué es un cisne negro en la economía

No hay limitaciones en la forma en que puede manifestarse un evento de Cisne Negro. Puede ser cualquier cosa, desde una catástrofe natural hasta una guerra, una crisis financiera o la aparición de un patógeno. Pero comparten esas tres características que, según Taleb, tienen los sucesos extremos y sorpresivos que pueden desempeñar un papel desproporcionado en la vida.

https://avantideas.com/enfrentarse-a-los-cisnes-negros/

Cuándo hay que repensar la empresa o negocio

He elaborado esta pequeña guía con 10 señales que nos indican que va siendo necesario repensar nuestro negocio. Si en tu caso detectaras varias de ellas, seguramente convendrá prestar atención a la verdadera situación y su proyección al futuro. ¿Vamos allá?

https://avantideas.com/las-10-senales-de-que-necesitas-repensar-tu-negocio/

Habilidades humanas: el Pensamiento Crítico

No creerse todo lo que uno ve y oye es el pilar de una mente independiente. Es el rol de esa habilidad humana llamada Pensamiento Crítico. A diferencia de quienes no dedican un solo segundo a cuestionar la veracidad e integridad de la información que reciben y se limitan a pasarla o a actuar en base a ella, las personas que saben ponderar críticamente su interacción con el mundo verán lo que los demás no ven. ¿Qué es el pensamiento crítico, por qué es importante y cómo lo puedo mejorar?

https://avantideas.com/habilidades-humanas-el-pensamiento-critico/

Así son las personas que destacan en una organización

Pasa en todos los grupos humanos. Siempre hay una serie de personas que, por unas u otras razones, sobresalen del resto. Y no lo hacen por la apariencia física -que siempre influye-, sino por su actitud ante el trabajo, ante sus compañeros y en general ante la vida. Inspiran una sana envidia. Las vemos tan populares, tan aceptadas, tan confiables, tan… estupendas. Y nos preguntamos: ¿qué tienen o hacen que yo no tenga o haga?

https://www.linkedin.com/pulse/as%C3%AD-son-las-personas-que-destacan-en-una-organizaci%C3%B3n-losada-gamst/

Los personajes de una reunión de trabajo

Llevas años asistiendo a reuniones de trabajo y ves que, aunque cambian las personas, las personalidades se mantienen. Notas que ese perfil criticón que existía en la empresa anterior también tiene su representante en la nueva, o en la empresa de tu cliente o proveedor. A partir de mi experiencia profesional, propongo la división de los perfiles humanos que asisten a una reunión en tres categorías: los deseables, los neutros y los negativos. A los primeros hay que animarlos y apoyarlos; a los segundos hay que revisar si tienen que estar en la reunión, y de los terceros suele ser mejor prescindir.

https://avantideas.com/los-personajes-de-una-reunion-de-trabajo/

Turismo humanamente inteligente con Alberto Losada (podcast)

El concepto “Smart”, se asocia a big data y tecnología y difiere mucho de lo que Alberto Losada considera “turismo inteligente”. Para él, y gracias a la inteligencia emocional, los profesionales del sector turístico son los que consiguen hacer el destino inteligente, porque para Alberto la acogida emocional que hacen los destinos es lo realmente inteligente ya que es lo que el turista recuerda cuando se marcha.

https://podcasts.extremadura.com/podcasts/turismopro/turismo-humanamente-inteligente-con-alberto-losada

El pensamiento grupal: cómo reconocerlo y evitar sus consecuencias

La inercia humana hacia el consenso es un importante obstáculo para la evolución, el cambio y la adopción de nuevos productos y servicios. Es lo que se llama el Pensamiento Grupal, un fenómeno por el que los integrantes de un grupo tienden naturalmente a buscar el consenso, aunque existan datos que aconsejen otras decisiones. ¿Cómo se puede reconocer y evitar?

https://avantideas.com/el-pensamiento-grupal-como-reconocerlo-y-evitar-sus-consecuencias/

La empresa emocionalmente inteligente

Las empresas líderes tienen en sus filas a los talentos líderes. Y éstos trabajan en lugares donde se sienten parte del todo, agentes de un propósito que va más allá de su trabajo diario. Para atraer y conservar a esos grandes profesionales que me permitan alcanzar esa visión de empresa fluida y ágil, será imprescindible diseñar y materializar un entorno en el que apetezca trabajar. Esto se consigue ofreciendo, además de una compensación económica sensata, retribuciones intangibles que muevan emocionalmente a las personas.

https://avantideas.com/la-empresa-emocionalmente-inteligente/

Las Habilidades Humanas o soft skills

Saber conectar con las personas es una de las claves del éxito. Del éxito individual, porque enriquece nuestra vida y la de quines nos rodean. Y del éxito colectivo, porque una organización en la que la comunicación fluye con calidad y veracidad es más competitiva y rentable. Habilidades como la empatía, el pensamiento crítico, la toma de decisiones, el liderazgo, el sentido de la pertenencia, la asertividad, la creatividad o la capacidad de adaptación a los cambios nos diferencian de los robots. Este artículo es la presentación de toda una serie dedicada a esas habilidades humanas. Las que nos hacer acercarnos un poco más a la felicidad.

https://avantideas.com/las-habilidades-humanas-o-soft-skills/

Cómo hacer más creativa la empresa

Creatividad no es solamente ser capaz de inventar cosas nuevas. Es tener un enfoque abierto y crítico que busca también formas mejores de hacer lo que uno hace. Es un espíritu, una forma de pensar. ¿Cómo puedo fomentar la creatividad en mi empresa?

https://avantideas.com/como-hacer-mas-creativa-la-empresa/

La Empresa sin Muros

Ya va siendo hora de que nos quitemos de la cabeza la imagen de una empresa como un recinto cerrado donde se trabaja. En la Era del Conocimiento es necesario pensar de otra forma para competir. ¿Y cómo es esto?

https://avantideas.com/la-empresa-sin-muros/

Sistemas de Gestión de Ideas: claves para su éxito

La empresa más competitiva es la que gana. Y de los muchos caminos que hay para serlo, uno increíblemente desaprovechado es la capacidad de los empleados para idear y desarrollar nuevas propuestas. Para conseguirlo, hace falta saber gestionar las ideas y el talento. ¿Esto qué es? Hablamos de la inteligencia colaborativa en una organización, y de cómo gestionar bien la innovación interna.

https://avantideas.com/sistemas-de-gestion-de-ideas-claves-para-su-exito/

Cómo conocer mis habilidades

Todos tenemos unas habilidades que nos diferencian de los demás. Absolutamente todos. Lo que pasa es que estas habilidades evolucionan durante la vida de las personas a medida que ganan experiencia y van aprendiendo cosas nuevas. Lo que pasa es que, como leí una vez, las personas somos muy buenas en un 20% de las cosas, pasables en un 50% e inútiles en el restante 30%. Si esto fuera así, ¿qué habilidades tengo en los dos primeros porcentajes? Así que vayamos con unas pistas para explorar esas habilidades que tenemos para conseguir nuestros objetivos en la vida. Seguro que descubrimos alguna que no teníamos muy en cuenta. Vamos allá.

https://avantideas.com/como-conocer-mis-habilidades/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/alberto-losada