

0.0

Comentarios (0)

Juanma Romero

Madrid, España

Conferencista | Moderador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Carisma y empatía, Visibildiad e los medios, Dar bien las malas noticias, Liderzgo empresarial, Transformación digital, Venta en plataformas digitales, Hablar en público, Marca personal, Formación de portavoces, Emprendimiento, LinkedIn B2B, para empresas, Intraemprendimiento.

Descripción del perfil

Director y presentador de 'Emprende' que se emite en Canal 24 horas y La 1 de TVE. Especialista en habilidades sociales y magnetismo personal. Conferenciante, moderador y presentador de eventos y mesas redondas. Experto en transformación digital y liderazgo. Mentor, escritor y networker. Entre 2014 y 2018 ha recibido cuarenta y tres premios nacionales e internacionales por su aportación al emprendimiento. Imparte talleres, seminarios y ponencias sobre magnetismo personal, marca personal, cómo hablar en público, visibilidad en los medios, el emprendedor de éxito y formación de portavoces, principalmente. Su conocimiento de los medios y su método propio le han permitido ser entrevistado por más de mil emisoras de radio, de una en una, en dos años. Es autor 'Humanos en la oficina' de próxima aparición, ´Lidera tu empresa en la Cuarta Evolución', 'Linkedin B2B para empresas', 'Vender en las plataformas digitales', 'Carisma y Empatía',, 'Emprender en la Era Digital', 'Píldoras para emprender' ¡Que se entere todo el mundo!, En patera y haciendo agua y 'Uso y abuso de la tecnología'.

Conferencias, Cursos o Talleres

Emprendedor de éxito

De 1 Hora a 2 Horas

Todos los emprendedores tienen unas características comunes que les hace diferentes y que les permiten alcanzar el éxito. Y todos los emprendedores que fracasan tienen también unas características comunes. Formato: Objetivos: Se trata de dar a conocer algunas de las características que suelen ser comunes al emprendedor que tiene éxito, tanto desde el aspecto profesional como el personal. Se analizan observándolas desde el punto de vista positivo y el negativo, comprobando la capacidad del emprendedor de generar reacciones que le permiten 'hacer caja'. También se analizan los problemas que surgen al empezar un negocio, de gestión, de formación, de comunicación, con los socios o con los financieros, entre otros. Se repasan los motivos que llevan a un emprendedor a fracasar. Se examinan y comparan aspectos como su capacidad de lograr visibilidad en los medios, de hablar en público tanto ante grandes como pequeñas audiencias, de captar el interés de su interlocutor para que adquiera su producto o servicio, de comunicarse ante los medios tradicionales y digitales, de crear su propia

marca personal y de generar magnetismo a su alrededor para lograr destacar sobre los demás o de interesar a los inversores para que aporten capital a su negocio.

LIderazgo empresarial en le entorno de la transformación digital

De 1 Hora a 2 Horas

• Conocer las nuevas herramientas en un entorno cambiante al que hay que adaptarse constantemente. Manejar las habilidades blandas y duras para combinarlas adecuadamente con el fin de lograr el éxito profesional y ser capaces de aprovechar los cambios de vértigo que se están produciendo en el entorno profesional y social. • Integrar la nueva realidad en la empresa y en la sociedad para sacar partido a la revolución digital, rentabilizando las nuevas oportunidades para mejorar la carrera profesional con la formación adecuada, conociendo la diferencia entre el jefe y el líder, la humanización del trabajo y las profesiones con futuro y sin futuro. • Aprovechar las oportunidades para captar el mejor talento porque el trabajador ya no se conforma con poco, quiere más y quiere estar a gusto en su empresa. El desarrollo de una adecuada cultura empresarial, con un nuevo concepto de las oficinas y el teletrabajo se presentan como parte esencial de todo este proceso. • Tener claro que la transformación digital no consiste en llenar la empresa de ordenadores, sino en utilizar la tecnología adecuada, tanto si hay que adquirirla como si ya se dispone de ella, para mejorar los procesos y aumentar los beneficios. • Asumir que la transformación implica un cambio en el modelo laboral con trabajadores muy cualificados que no solo

responden al estímulo del dinero. Ya no es la empresa la que elige al trabajador, sino que es este quien decide dónde, cómo y con quién quiere trabajar.

Dar bien las málas noticias en el ámbito médico

De 1 Hora a 2 Horas

Uno de los momentos más difíciles para un profesional es dar una mala noticia, aunque es mucho menos doloroso que para quien la recibe. No es lo mismo decir a una persona que está despedida y que se busque otro empleo, que decirle a otra que tiene una grave enfermedad. En ambos casos hay que transmitir la información de la forma adecuada, con el fin de evitar que la situación empeore. Si esa noticia se refiere a nuestra salud, en temas como el cáncer, paraplejia o cualquier enfermedad degenerativa, el escenario se complica. Por ello, tanto la comunicación verbal como la no verbal son esenciales en esos momentos. • Se pretende dar al profesional una guía de referencia con algunas acciones a desarrollar cuando se va a transmitir una mala noticia, teniendo en cuenta que no es lo mismo decir que hay que operar porque el enfermo tiene una piedra en el riñón, que informarle de que es necesario operar porque el paciente tiene cáncer de pulmón. Y si la enfermedad no tiene solución, la interacción con el enfermo tiene que ser especialmente cuidadosa. • Se muestra cómo desarrollar empatía para facilitar ese difícil momento. En muchas ocasiones el profesional sanitario se limita a hablar de la enfermedad y se olvida del paciente que es quien, en última instancia, tiene que afrontarlo. Lo que se ofrece en este encuentro es el punto de vista del paciente, lo que él necesita y cómo quiere recibir esa información. El médico tiene que decirle lo que considere oportuno, pero lo importante es cómo decírselo para hacerle más fácil afrontar el trance. Se trata de que el enfermo colabore activamente con el tratamiento y evitar que se ponga en contra. • En esta charla, con la participación activa del público, se facilitan algunas herramientas para lograr que

estas noticas sean lo menos dolorosas posibles para el paciente. No es lo mismo dar la noticia con pesimismo que de forma optimista, ni con cara de pocos amigos que con una sonrisa.

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/juanma-romero