0.0

Comentarios (0)

Iván Francisco Barrera

Cuernavaca, México
Conferencista | Capacitador

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Creatividad, Innovación, Liderazgo, StorySelling, Comunicación, Alineación estratégica, Creatividad para la educación.

Descripción del perfil

Conferencista e improvisador internacional, desarrollador de innovadores y especialista en creatividad para la educacio?n. Invitado por la ONU como conferencista dentro del marco del primer World Habitat Day 2019 y en el World Leadership Forum organizado por el prestigioso WOBI para el 2020. Ha disen?ado e implementado programas, estrategias y seminarios de cultura creativa para empresas como: DHL, Bimbo, Bayer, Bepensa (Coca-cola), Banco Santander, Nike, MSD, ANTAD entre muchas otras asesorando desde los niveles operativos y administrativo ba?sicos hasta miembros del consejo, vicepresidentes y Directivos de mas de 10 pai?ses. Creador del juego de mesa “Ideas al minuto” con el que diariamente trabajan alrededor de 250,000 estudiantes de educacio?n ba?sica. Autor de 3 libros de Habilidades del pensamiento: disen?adas para la Secretari?a de Educacio?n Pu?blica para el programa de “deteccio?n y desarrollo de nin?os sobresalientes”. Creador de la serie de televisión “Rocket pa´la banda” donde se logra contrarrestar el efecto de la pandemia levantando nuevamente las ventas de microempresarios de barrio. Colaboro? en el disen?o e implementacio?n de programas de Creatividad para Great Place to Work y diplomados de Publicidad y psicologi?a en la Universidad Iberoamericana, asi? como en pos- grados organizados por la facultad de Medicina de la UNAM, la Secretari?a de Salud y la OPS.

Conferencias, Cursos o Talleres

De cliente a fan

De 1 Hora a 2 Horas

Como público de un mago, en cada acto exigimos decir wow y preguntarnos ¿Cómo lo hizo? Mientras que nuestro publico/cliente también espera eso de nosotros, aunque no nos lo diga. Decir wow es un efecto de sorprender y eso cambia la experiencia, se conecta con la emoción y pesa más que la razón. La única manera de sorprender es anticipándonos, escuchando lo que nos pide el cliente y con mayor atención, lo que no nos pide, pero que sabemos le encantará. Hacer algo memorable, provoca la recomendación y logra que nuestro cliente regrese una y otra vez. La lealtad no se compra… se gana. Cumplir con la expectativa del cliente no es el punto de llegada, sino el punto de partida; ser mas eficiente ya no es suficiente; debemos dar el siguiente paso para convertirlos en fans de nuestro servicio, producto y/o marca. Durante este recorrido cada punto de contacto es una oportunidad de sorprender. En esta conferencia identificaras las principales diferencias entre un cliente y un fan, para posteriormente diseñar juntos el puente, entre dar un buen servicio (Lo que el cliente espera) y

sorprenderlo, emocionarlo y tocar su corazón (Lo que el cliente no espera). Con base en esta información el entregable es un decálogo con acciones puntuales, para convertir a nuestro cliente en fan.

Cultura creativa

De 1 Hora a 2 Horas

“Todas las personas tienen la disposición de trabajar creativamente, lo que sucede es que la mayoría jamás lo nota” Truman Capote Esta conferencia plantea que ante los nuevos desafíos, nadie tiene una fórmula probada, en este nuevo contexto no estamos hablando de que cambiaron las reglas del juego, sino de que cambio el juego entero. Por ello hay que fomentar equipos ágiles frente al cambio, que se cuestionen constantemente ¿De qué otra forma podría hacerlo? ya que la creatividad es la antesala de la innovación y es una potencialidad, es un recurso que nunca se acaba; entre más se usa, más se tiene. Es indispensable fomentar en los equipos, sin importar el área a la que pertenecen o el rol que desempeñan dentro de la empresa, la observación del objeto conocido, como si fuera desconocido, para encontrar nuevos puntos de vista, que logren diferenciarnos. Expondremos también el concepto de “Calidad Creativa” que explica cómo gestionar y fomentar la creatividad en un equipo, como parte de su cultura, de una manera ordenada y metódica: Fluidez, Flexibilidad, Originalidad,

Funcionalidad, Elaboración, Valor y Viabilidad. Para poder identificar ideas ganadoras.

Las 5 trampas de la comunicación

De 1 Hora a 2 Horas

Una mala comunicación provoca desgaste físico y emocional en los equipos, malestar y un mal clima laboral, generando re-procesos que afectan la productividad y la economía de las empresas. En esta conferencia abordamos 5 situaciones que nos ayudarán a detectar, algunas trampas de la comunicación en las que caemos con frecuencia, ante la urgencia de la organización. A través de divertidos ejercicios prácticos, los participantes crearán conciencia de las principales amenazas de la comunicación y como evitarlas, valorando la importancia de generar acuerdos a partir de considerar otros puntos de vista, con claridad y precisión en los mensajes,

fortaleciendo asi la agilidad de todo proceso.

Re-Conecta: Tú cliente es otro

De 1 Hora a 2 Horas

Llegó el momento de volver a vernos, literalmente vernos nuevamente, reconocernos, conversar respecto a nuestros nuevos valores, alegrías, miedos, hábitos, usos, gustos, costumbres, etc. ¿Sabes que valora tu cliente hoy de ti? ¿Le has preguntado qué nuevas necesidades o dolencias tiene? ¿Qué historias quiere escuchar? El mundo cambio, tu cliente cambio y hoy se acerca a ti por razones diferentes a las de ayer, su escala de valor se movió drásticamente y te hace falta conversar de nuevo con él, para re-conectar en este nuevo contexto y ayudarlo con sus desafíos presentes. En tanto que ya no es posible volver a lo mismo… volvamos a algo mejor. No solo las reglas del juego cambiaron, el juego cambio completamente. Dejemos de buscar soluciones, porque es mejor buscar oportunidades y aprovechar esta pausa obligada, para re-observar la manera en la que veníamos

haciendo las cosas. Debemos aprender a sacar el mejor provecho de la incertidumbre, ya que hoy es nuestra única certeza y como dice el dicho: “En tiempos de crisis, unos lloran y otros venden pañuelos”.

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/ivan-francisco-barrera