

5.0

Comentarios (1)

JOSE MARIA GASALLA DAPENA

Madrid, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés, Portugués

Áreas de conocimiento

Confianza, Autoconfianza, Habilidades blandas, Innovación, Fidelizacion de clientes, Liderazgo por confianza.

Descripción del perfil

Conferenciante, escritor y animal curioso. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Ingeniero Aeronáutico, Doctorando en Psicología Social. Línea de investigación: Confianza y equipos. Diplomado en Marketing por la A.M.A. Presidente y fundador de Talentum conferencias . Profesor en Escuelas de Negocios como ESADE, DEUSTO, INCAE, Fundação Dom Cabral en Brasil….PROFESOR durante 30 años en la Universidad Autónoma de Madrid UAM. Profesor invitado en la UNIA(Universidad Internacional de Andalucía), Evaluador del proceso de acreditaciones de coaches de AECOP Conferenciante, Consejero y Asesor Internacional, ha trabajado con organizaciones públicas y privadas de todo el mundo desde hace más de 30 años. Su trabajo se centra en áreas de conocimiento como la CONFIANZA, cambio, desarrollo directivo… Autor de diversas publicaciones, con más de 300 artículos, y libros entre los que destacan “La nueva dirección de personas”, “Marketing para la formación de Directivos” “Confianza: La clave del éxito personal y empresarial”, “Quien lidera Confía”, “Asunto: Confianza y Compromiso”, “Ganar confianza Coaching para un adolescente” y Empréndela contigo mismo desde la confianza”. BLOG- www.gasalla.com

Conferencias, Cursos o Talleres

Hablar en público, claves para tener éxito

Flexible

Ya no es suficiente con saber exponer ideas y aplicar la lógica al transmitir conocimientos. Es necesario impactar emocionalmente, sorprender, romper esquemas y captar rápidamente la atención. Nadie tiene la obligación de escuchar. El orador tiene que ganarse ese derecho. Y para ello hay que demostrar rápidamente que escucharle es la mejor opción posible es ese momento compitiendo con una gran cantidad de otras opciones. Y hay que

prepararse para hablar comenzando por revisar nuestro propio nivel de autoconfianza y después estructurando el discurso para que aporte un valor superior al esperado.

Confiando en la CONFIANZA

Flexible

"Para gobernar son necesarias tres cosas: armas, comida y confianza. Y si no pudiesen tenerse las tres abandónense primero las armas y después la comida. Confucio. Confianza en los colaboradores y confianza de nuestros colaboradores en nosotros. Confianza en nuestros clientes y confianza de nuestros clientes en nosotros. Solo a través de la confianza, conseguiremos empresas sostenibles y eficientes. Necesitamos Gestionar por

Confianza y no solo confiar sin control (“la confianza ciega no es confianza es estupidez”)

AUTOMOTIVACION Y AUTOCONFIANZA

Flexible

Automotivación, aprendizaje y confianza, son los tres pilares esenciales, hoy en día, para que las organizaciones obtengan mejores resultados a través de las personas. La situación ha cambiado de forma global, lo que indica que la fórmula utilizada hasta ahora ha dejado de tener vigencia. Ha llegado el momento de adaptarse al nuevo contexto. Si estamos en tiempos distintos, tendremos que comenzar a hacer cosas diferentes. Y sobre todo a poner en valor la CONFIANZA. Por un lado, la construcción de espacios de confianza, para que los colaboradores puedan hacer crecer su automotivación. Por otro, abandonar los viejos paradigmas, con la dificultad que ello

implica en las organizaciones. Y fundamentalmente, inspirar CONFIANZA a nuestros clientes. Se trata de seguir aprendiendo desde la automotivación y autoconfianza.

LIDERAZGO A TRAVES DEL RECONOCIMIENTO Y LA CONFIANZA

Flexible

Trabajar el modelo de Liderazgo por Confianza (LpC) en el que la Confianza aparece como un metavalor que se desgrana en 7 competencias de las cuales derivan unos comportamientos determinados. Asimismo dar una

herramienta para trabajar la Autoconfianza. Impulsar la cultura del reconocimiento Sensibilizar a los líderes en su papel clave en el reconocimiento. Ayudar a relacionar Reconocimiento- Motivación- Confianza y Resultados

EMPRENDIMIENTO Y CONFIANZA

Flexible

Y emprender significa pones en marcha, iniciar, dar un paso adelante, pensar y actuar por sí mismo… ¡Ya está bien de dependencias! Los adultos maduros pueden y deben dirigir su vida. Y muchos no lo hacen. Y esperan que otros (los políticos, las autoridades, los sabios, los otros…) les saquen del charco, de la tristeza, de la pobreza… Todos tenemos que ser emprendedores de nuestra propia vida y desarrollar nuestros talentos. No nos son dados gratuitamente. Somos responsables de sacar partido de ellos no sólo para nosotros sino de cara a la sociedad. Hay personas que deciden sólo desarrollar parte de los talentos diciéndose a sí mismo…”para mi felicidad

es suficiente, ¿para qué complicarse la vida?” Estimo que esta posición es cómoda, perezosa, egoísta. El mundo, para mejorar, necesita de nuestro emprender.

Potenciando la comunicación para mejorar la atención asistencial a los pacientes.

Flexible

Tipos de comunicación y cómo potenciar en la relación médico- paciente Cómo influye y cómo trabajar nuestro equilibrio emocional para mejorar el vínculo emocional con los pacientes. La confianza, el vector relacional crítico en la relación médico-paciente. Claves para la gestión de conflictos internos y externos de cara a mejorar la asistencia al paciente y la relación con otras decisiones internas. Cómo lograr un buen ambiente y una motivación

positiva con pacientes, familiares y otros agentes decisivos. Plan de acción para poner en marcha y evaluar el importe sobre la calidad asistencial.

DIRIGIENDO EN EL FUTURO

Flexible

Cambiando de liderazgo en una realidad VICA + TDP Manteniendo el equilibrio ante la presión de los objetivos y del entorno. Potenciando el papel del líder-coach Trabajando la eficiencia del equipo Creando una cultura de confianza para lograr el compromiso Hacia un cambio colaborativo Reforzando el nuevo Liderazgo adaptativo (conectar, preguntar, escuchar, proponer, confiar) Profundizando en la autoconfianza

EL MANEJO DE LA CRISIS

Flexible

"El manejo de crisis" en la servicio de atención al usuario, muchas veces nos encontramos con problemas coyunturales, o malestares de personas que pueden influir en el público presente y lo que quiero es que se tengan "armas" para poder desarmar ello y evitar posible inconvenientes y malos momentos.

Desarrollando nuestra capacidad de trabajar en equipo.

Flexible

o De la motivación a la automotivación. De la exclusión a la inclusión. Optimizando el trabajo en equipo desde la diversidad. Descubriendo al otro y a nosotros mismos (estilos de personalidad). Como gestionar conflictos derivados de diferentes papeles y personalidades. El líder-coach. Cómo incrementar la autoconfianza de los colaboradores y la propia. Gestión por confianza. Comportamientos a potenciar y a denunciar en un equipo. El Efecto Pigmalión. La potencia de nuestra mente para crear realidades.

Creatividad y Cambio

Flexible

Una de las grandes dificultades de los tiempos actuales es la de cuestionarnos rutinas y paradigmas que hasta hace muy poco nos eran útiles. Es necesario cuestionar y crear nuevos modelos, formas de relación e ideas aplicables y viables. Y la creatividad nos impulsa a que no sea "más de los mismo", a actuar "out of the box" aunque sea corriendo algún riesgo.

Marketing

Flexible

El marketing, la gestión comercial, la venta y la atención al cliente ha ido evolucionando desde un tratamiento generalista en el cual el cliente formaba parte de una masa a otro más segmentado y personalizado. Se adaptan servicios, soluciones dependiendo de las necesidades de cada cliente y se le gestiona diferentemente dependiendo de su psicología (personalidad, hábitos, móviles de compra, paradigmas…) Sin duda también tenemos en cuenta la cultura y el nivel educacional y de ingresos.

Educando en la confianza…a un adolescente

Flexible

"Una vida no vivida es una enfermedad de la que se puede morir" Carl Jung Y es que casi todo comienza desde uno mismo, excepto el nacimiento que depende de otros dos. Pero a partir de ese momento cada uno se va, poco a poco, responsabilizando de ir inventando su propia vida. Y por supuesto que las circunstancias influyen y nos dificultan o facilitan esa creación o invención. La actitud ante la vida depende más de uno mismo que de la propia vida. Y es cuestión de confianza. Y a todos nos gusta que los demás confíen en nosotros. Y, sin embargo vivimos en la desconfianza. Y con temores y ansiedades. Y gestionamos con dificultad un mundo cada vez más incierto, complejo y convulso que se nos echa encima y con frecuencia nos supera haciéndonos sentir perdidos, sin rumbo ni futuro. Y, parte importante de ese mundo son nuestros hijos. Y sabemos que para seguir, tenemos que recuperar la confianza en ellos y, como punto de arranque y partida, en nosotros mismos.

Libros

La nueva direccion de personas 13ª ed

Cada vez más las organizaciones en general y las empresas en particular desean y, más que eso, necesitan profesionales comprometidos. Y ese compromiso va más allá de la aportación de unas competencias técnicas. Se solicita una aportación más integral del individuo. En ocasiones casi se pide "el alma", el espíritu de la persona. Puede que esté llegando el momento de hablar de personas, respetar al trabajador como persona, procurar el desarrollo integral de personas. En esta edición se han reforzado, incorporado nuevos aspectos investigados, las áreas de liderazgo, confianza y felicidad. ¿Sigue siendo utópico hablar de confianza y felicidad en la empresa?

Hace ahora 26años, cuando nació la 1ª edición de este libro hablar de personas parecía una utopía. Solo existían los denominados "Recursos Humanos". Ahora la realidad exige personas comprometidas.

Marketing de la formacion de directivos 2ª edicion

Se concentra en la formación, el aprendizaje y el desarrollo de los directivos, ya que su enfoque principal está en cómo vender, tanto interna- como externamente, los procesos de formación como si éstos fuesen un producto. Al referirse a la formación de directivos como un producto, Gasalla intenta analizar todo su contexto, su público objetivo y sus tipos de producto. Asimismo, promete que su libro no será una publicación llena de dogmas, ni de un pensamiento único, sino de una diversidad de pensamientos dirigidos hacia la búsqueda de soluciones e ideas estratégicas para lograr que los directivos capten la idea de que el aprendizaje no es otra cosa que una acción con resultados. Analiza además las estrategias comerciales de las empresas consultoras y también contempla el proceso interno de la formación para directivos de empresas.

La Dirección y Desarrollo de personas

Una empresa necesita trabajadores. Antes, los contrataba el departamento de personal. Después vinieron los recursos humanos. Ahora, en muchas compañías, estas funciones las hace la dirección de personas. Este libro analiza las funciones básicas de este departamento y las mejoras que aporta al progreso de las empresas.

QUIEN LIDERA CONFÍA

Una forma diferente de entender los conceptos más modernos de la gestión empresarial actual Quien lidera confía es la historia de una empresa familiar, Órion, su trayectoria y su gestión al frente de los miembros de una misma familia generación tras generación. Se trata de una novela empresarial con un sorprendente estilo narrativo. Sus autores, José María Gasalla y Leila Navarro, se convierten en dos de los protagonistas de la obra comentando y analizando cada una de las etapas que vive esta compañía. El libro combina a la perfección la narrativa más entretenida con el análisis y los conocimientos racionales de las teorías organizacionales de sus autores. A lo largo de sus páginas el lector será testigo de las diversas etapas que atraviesa la empresa: un cambio de escenario no planeado, el desafío de salir adelante, la crisis, el ajuste y la adaptación y finalmente los resultados. Además, podrá comprobar los diferentes estilos de dirección y liderazgo que representa cada uno de los dirigentes de Órion, tan dispares como un modelo basado en los valores y la tradición o un estilo autocrático de gestión. Con el fin de reforzar sus ideas, cada capítulo se completa con una serie de consejos imprescindibles para desarrollar y poner en marcha el modelo de gestión por confianza, aplicables a cualquier empresa o directivo. Algunas de estas ideas se resumen en: – No abandonar un proyecto por la conveniencia o el miedo. – Elogiar el trabajo bien hecho. – Asumir los errores del equipo como tuyos. – Calcular los riesgos. – Establecer los límites y hacer que los demás los conozcan. Quien lidera confía es un libro ameno, didáctico y divertido escrito con la sencillez y el buen humor característico de los autores; una historia que destaca el valor de la confianza en el liderazgo, donde el lector conocerá de primera mano los entresijos de la toma de decisiones de una empresa y participará activamente en el análisis de las consecuencias de esas acciones y las razones que hacen prever sus resultados.

Asunto: Confianza y Compromiso

Mediante los correos electrónicos que el autor, en su condición de profesor y conferenciante, envía a una antigua alumna, hoy responsable del departamento de recursos humanos de una gran empresa, muestra qué técnicas de gestión de personas y de equipos deben implantarse en las organizaciones y empresas para un mejor funcionamiento, y cómo hacerlo mediante la documentación aportada en los archivos adjuntos.

CONFIANZA. La clave del éxito personal y empresarial

«CONFIANZA debería ser de obligada lectura para todos aquellos que creemos en las personas y en la fuerza que éstas tienen para movilizar y cambiar lo que la teoría nos dice que es imposible.» NURIA MLINA GRANADO. Directora General, INSA, Ingeniería de Software Avanzado (Grupo IBM). En tiempos cada vez más inciertos, complejos y con una dinámica difícil de gestionar y sobre todo de controlar, se hace preciso volver a lo básico, y los autores apuestan por recuperar la confianza que permitirá traer el futuro al presente y que las relaciones, tanto a nivel personal como organizacional puedan fluir y ser más eficientes. José María Gasalla y Leila Navarro son conscientes de la dificultad de la tarea, pero lo ven no sólo como algo bastante interesante de trabajar, sino como algo totalmente necesario si apostamos de verdad por las personas como el diferencial clave para conseguir el éxito a partir de su talento y compromiso. Este es un libro escrito a dos voces en el que Leila trabaja la confianza a nivel personal y Jose Maria a nivel organizacional y nace fruto de la experiencia multicultural de los autores que llevan varios años recorriendo el mundo impartiendo conferencias sobre este tema.

Empréndela contigo mismo desde la CONFIANZA

enemos ante nosotros un libro-herramienta, un libro en que lector podrá encontrar ideas para emprender, para emprender una empresa, un proyecto, incluso diríamos para emprender eficientemente su vida. O volverla a reemprenderla. Y, en este libro se trata de reflexionar sobre uno mismo, sobre las competencias que tenemos, sobre nuestros talentos y buscar cómo potenciarlos después de encontrarnos a nosotros mismos. Es una obra de auto reflexión. El lector podrá encontrar en ella ideas claves sobre la importancia de la actitud ante la vida, afrontar los miedos, cómo potenciar su talento, qué significa la creatividad y la innovación, cómo podemos llegar a potenciar nuestro liderazgo… Y llega a dos temas que para el autor son fundamentales, que es la consecución de la confianza y la felicidad. En ellos el autor se explaya y podemos encontrar líneas maestras para desarrollar, mantener y potenciar nuestra autoconfianza y lograr el “ir siendo felices “como él plantea al final de cada uno de sus escritos. Atrévete y empréndela contigo mismo antes de iniciar cualquier proyecto. Y que tengas una buena lectura.

Ganar Confianza. Coaching para un adolescente

Ganar confianza. Coaching para un adolescente, ofrece una serie de claves para guiar al adolescente en el complejo camino de definirse como persona, haciendo que trabaje y mejore su autoconfianza, todo ello narrado con un lenguaje cercano, directo y sencillo.

El nuevo Liderazgo 5 expertos 5 escenarios

Los Recursos Humanos se gestionan, las Personas se lideran. Los Recursos Humanos se pueden optimizar. Las Personas se pueden comprometer. Desde ellas mismas. Luego, aquí hablaremos de cómo liderar personas para que éstas se comprometan y puedan aportar su talento… y ser más personas cada una de ellas. Y, la piedra angular a partir de la cual podremos conseguir esto es la confianza.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jose-maria-gasalla