

4.9

Comentarios (4667)

Alejandro Ambrad

Bogotá, Colombia

Conferencista | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia, España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Innovación, Estrategia, Comunicación Efectiva, Ventas, Negociación, Storytelling, Marca Personal, Transformación Cultural, Motivación, Habilidades Blandas, Cambio de Chip.

Descripción del perfil

Desde el año 2000, he vivido en carne propia aciertos, pero, sobre todo, errores en los que la mayoría de empresas caen a la hora de innovar. Este turbulento recorrido me ha permitido descubrir los secretos de aquellas organizaciones que logran convertir problemas en dinero, los verdaderos secretos de la innovación. A través de mis libros, conferencias, diplomados, consultorías y programas radiales, he compartido estos secretos con miles de empresarios y emprendedores de Iberoamérica, desenredando la innovación, haciéndola simple, fácil de entender y de aplicar. Porque lo que no se entiende, no se aplica, y lo que no se aplica, no genera resultados. No soy un teórico, predico con el ejemplo y la experiencia, soy socio fundador de empresas innovadoras en diversos sectores, entre las que destacan: - Kyrovet Labs (laboratorio farmacéutico veterinario) - SEV (Subasta en vivo virtual) - Mentes a la Carta (plataforma digital que conecta conferencistas con clientes en todo el mundo) Desde mayo de 2026 soy panelista permanente en el programa con mayor audiencia de los fines de semana en Colombia “En Blu Jeans” de Blu Radio, emisora líder en LATAM. Autor de 5 libros publicados por importantes editoriales: - La Estrategia del Delfín" (Santillana - 2012 – Planeta 2020), - ¿Cuánto vale tu pescado?" (Anaya 2013 - Planeta 2020) - "El Secreto de la Innovación" (Hachette 2019) - TÓXICAMENTE (Círculo de lectores 2022) - El regreso del Principito (MALC 2025) Como conferencista, soy reconocido internacionalmente por mi capacidad de cambiar mentes, manteniendo al público atado a la historia de principio a fin. Mi filosofía se resume en la siguiente frase: “No sobresalen los mejores, sobresalen quienes se atreven a ser diferentes.”

Conferencias, Cursos o Talleres

La Revolución de las Habilidades Blandas en la era de la innovación

Flexible

Ciertas habilidades han empezado a cobrar mayor importancia en la actual economía global, conectada y altamente competitiva. Las habilidades blandas o “soft skills” se han convertido en una fuente incalculable de ventajas para el profesional moderno. Esta charla nos permitirá sacar el máximo provecho de nuestras habilidades blandas a la hora de innovar. Temas a tratar: - Solo sobresalen quienes se atreven a ser diferentes - Soft skill strategy : Vías de generación de ventajas competitivas a través del método, ¿Cuánto vale tu pescado? -Habilidades para el aprovechamiento de nuestro entorno - Habilidades para generar una marca personal única - Habilidades para innovar

No sobresalen los mejores

Flexible

Innovar de forma individual no tiene sentido, sólo a través de la fusión de distintos puntos de vista sobre retos de innovación surgen soluciones verdaderamente innovadoras. El trabajo colaborativo es esencial de cara a materializar estrategias innovadoras en una empresa. En esta conferencia aprenderemos los secretos para sembrar una cultura de colaboración en nuestro negocio. Temas a tratar: - La colaboración es la gasolina de la innovación - Reto de innovación colaborativa - El secreto detrás de la Innovación colaborativa

El Secreto de la Innovación

Flexible

Reprogramaremos nuestra mente, rompiendo y expulsando todos los paradigmas arcaicos e ineficientes que nos han metido en la cabeza en materia de estrategia e innovación. Desarrollaremos un nuevo pensamiento estratégico innovador que nos permitirá desmarcarnos de la competencia, tanto a nivel personal como empresarial. Descubriremos el verdadero secreto de la innovación. Temas a tratar: - El secreto de la innovación - Innovación empresarial, táctica y estratégica - Casos de éxito de innovación táctica - Casos de éxito de innovación estratégica - La innovación en empresas latinoamericanas - Innovación colaborativa a nivel sectorial y regional

¿Cómo vender contando historias?

Flexible

La forma más efectiva de comunicar y vender es a través de historias. En esta conferencia demostraremos cómo usando historias contundentes y efectivas podemos vender productos, servicios, estrategias o ideas sin que nadie se dé cuenta que estamos vendiendo. Temas a tratar: - Por qué vender a través de historias - Tipos de historias - Las claves para crear una buena historia - Mi método para construir historias poderosas - Ejercicios prácticos

Terapia del Miedo

Flexible

El ser humano está lleno de miedos, miedos generados por nuestra cultura, nuestra familia, nuestro entorno e incluso por nuestra propia naturaleza biológica. Miedos que con los años se van acentuando en nuestro ADN emocional y se van haciendo cada vez más difíciles de vencer. Estos miedos que se convierten en el mayor obstáculo para atrevernos a probar nuevas cosas, para innovar. Temas a tratar: -Los 6 miedos de la gente ordinaria - Si no aprendemos a reírnos de nuestros miedos, nuestros miedos se reirán de nosotros -Cómo asumir riesgos sin arriesgar tanto -El poder de los grandes sueños

La Estrategia del Delfín

Flexible

La mejor solución a cualquier disputa de intereses es una negociación transparente en la que las dos partes se vean beneficiadas por igual. Pero en el mundo real esto no sucede. En toda negociación existe cierta manipulación propiciada por el hecho de que en ellas suele existir cierto desequilibrio, bien por las ventajas competitivas de uno, o bien por la disponibilidad de información de otro. Todos manipulamos y a todos nos manipulan y es algo consustancial al ser humano. ¿Qué propone la estrategia del delfín? Una forma innovadora de afrontar negociaciones manipulativas de forma sencilla y exitosa. Temas a tratar: Identificando negociaciones manipulativas Diagnóstico de la situación con el "dolphin framework" Diseño de estrategias de negociación innovadoras Ejemplos prácticos

Enamórate del problema

Sin especificar

“No es que sea más inteligente que otros seres humanos, sólo soy capaz de quedarme más tiempo con los problemas”, Albert Einstein. Ser capaces de enamorarnos del problema, y no de una solución, es la principal clave de éxito a la hora de innovar. Sin embargo, esto en la práctica resulta supremamente complejo porque no nos gustan los problemas. A través de esta conferencia descubrirás los motivos por los cuales debemos aprender a amar los problemas, además, aprenderás a detectarlos, disectarlos y convertirlos en retos de innovación. Desarrollarás habilidades que poseen las personas y las empresas más innovadoras del mundo. Temas a tratar: - El principio del compromiso y la consistencia - Detectando problemas internos - Detectando insatisfacciones de nuestros clientes - El proceso de disección - Retos de innovación y su priorización - Cómo identificar oportunidades para innovar en medio de una crisis - Cómo preparar nuestra mente para evitar bloqueos y aprovechar las oportunidades. - El ciclo de innovación y su importancia durante las crisis - 3 pasos para afrontar nuevos problemas. -

El poder de la colaboración en tiempos de crisis.

Curso Online - ¿Cómo vender contando historias?

De 1 Hora a 2 Horas

Curso Virtual en LA REVOLUCION BLANDA https://cursos.larevolucionblanda.com/courses/como-vender-contando-historias/ La forma más efectiva de comunicar y vender es a través de historias. En este curso demostraremos cómo usando historias contundentes y efectivas podemos vender productos, servicios, estrategias o ideas sin que nadie se dé cuenta que estamos vendiendo. Es tan importante lo que se dice, como cómo se dice lo que se dice: •Les contaré una historia que los hará comprar, y les explicaré por qué las historias tienen un efecto tan poderoso en nuestra mente. •Definiremos los 3 pasos para crear una historia. •Definiremos algunos perfiles de clientes a través de una técnica que nos dará la información necesaria para crear historias contundentes. •Analizaremos los 6 tipos de historias principales y veremos ejemplos de cada una de ellas. •Conocerás la estructura que debe tener una historia impactante y los elementos que se deben contemplar. •Desvelaremos 10 claves para crear una magnífica historia. •Crearás una historia para uno de los perfiles anteriormente estudiados.

Curso Online - MHB - Master en Habilidades Blandas

Sin especificar

Programa de Formación Online de LA REVOLUCIÓN BLANDA https://larevolucionblanda.com/master-en-habilidades-blandas/ Incluye 35 habilidades blandas I 80 horas de formación I Clases de 15 minutos I 100% virtual I Disponible 24/7 ? ¡Comienza por la habilidad blanda que más necesites! Plan Formativo: 1.1 – ¿Cómo vender contando historias? - Alejandro Ambrad Chalela 1.2 – Comunicación Emocional Interpersonal - Rafeek Albertoni 1.3 – Ladrones de Escenarios - Antoni Tolmos 1.4 – Neurocomunicación - Jordi Llonch Lopez 1.5 – Las reglas de la oratoria - Daniel Colombo 1.6 – Comunicación de alto impacto en entornos digitales - Rocío Martín López 2.1 – Desarrolla tu creatividad - Carlos Hernandez 2.2 – Reinventarse como lo hacen los empresarios - José Maria Sallés 2.3 – Atrevimiento Consciente - Andrés Chirinos De Pablos 2.4 – Líderes despiertos - Juan Carlos Lucas 2.5 – Multiplica la innovación gracias a la comunicación - Cristina Febrer 3.1 – 10 claves para desarrollar tu marca personal - Fabián González 3.2 – Alcanza la excelencia gracias al Kaizen - Marcos Cartagena 3.3 – ¿Quién soy yo? - Gabriel Tatar 3.4 – La imagen comunica - Evelyn Tucci 4.1 – Del sueño a la realidad solo hay un pase - Carlos Rosado 4.2 – Lo que se esconde tras el éxito - Jacobo Parages 4.3 – Feedback Consciente - Gabriel Paradiso 4.4 – La Ciencia de la Felicidad en las Organizaciones - Alex Romani 4.5 – Adaptación al Cambio - Stephane Vachaud 4.6 – Sobran jefes, faltan líderes - Emilio G Feijoo 5.1 – Lenguaje no verbal en los negocios - Mauricio Quiróz 5.2 – Influencia y persuasión - Iñaki Aliende 5.3 – Neuroventas - Jordi Llonch Lopez 5.4 – Convirtiendo desconocidos en fanáticos - Miguel Rozo 6.1 – Optimismo Inteligente - Carlos Hernandez 6.2 – Conecta con tu raíz - Alfredo Gutiérrez Finol 6.3 – Gestión de pensamientos negativos - Jesús Matos 6.4 – Manejo del Estrés - Jaime Fonte 6.5 – ¿Cómo manejar las claves de tu estado de ánimo? - Xarles González 6.6 – Conciencia

aplicada al éxito - Andrés londoño 6.7 – Hábitos corporales antiestrés - Margarita Castillo Flores 6.8 – Como desarrollar tu inteligencia emocional - Guadalupe Gómez

MBi - MicroMáster en Innovación

4 Horas o más

MicroMáster Online de LA REVOLUCIÓN BLANDA https://mbi.larevolucionblanda.com/ Todos quieren innovar, pero… ¿por qué tan pocas personas y empresas se atreven a hacerlo? Y, entre aquellas que se atreven, ¿por qué tantas fracasan en el intento? La respuesta es sencilla. Innovar NO es solo cuestión de método, el papel lo aguanta todo. Para innovar…debemos transformar hábitos y patrones culturales profundamente arraigados. Debemos conocer los verdaderos secretos de las personas y empresas que han innovado con éxito. Debemos crear estrategias que no se queden en un papel, o un post-it. Es por esto que hemos creado una MicroMaestria en innovación diferente, que se ha convertido en la forma más económica, rápida y efectiva de aprender a innovar para miles de personas. De la mano de Alejandro Ambrad Chalela, referente internacional en innovación estratégica y autor del libro “El secreto de la innovación”, forjaras una nueva mentalidad, transformarás la cultura de tu empresa e innovarás con resultados tangibles. Sin exámenes, porque a innovar sólo se aprende innovando, pasaremos de la teoría a la práctica. Este MBi abarca 5 áreas de entrenamiento: Cultura: antes de empezar a innovar, debemos contar con un ambiente propicio para colaborar. Esto sólo se puede lograr sembrando una nueva cultura dentro de nuestra organización (o equipo). A través de este bloque cambiarás hábitos nocivos y descubrirás los secretos para sembrar una cultura de colaboración que propicie la innovación. Porque unidas, personas del común, podemos hacer cosas descomunales. Pensamiento estratégico innovador: para diseñar estrategias y tácticas innovadoras, debemos despojarnos de una serie de paradigmas arcaicos que nos llevan a cometer errores. Caer de manera recurrente en estos errores a la hora de innovar, genera “miedo” o “aversión” a la innovación. A través de este bloque desarrollarás un nuevo pensamiento estratégico. Porque si queremos innovar, debemos aprender a enamorarnos de los problemas y no de las soluciones. Método: nuestro método de innovación está orientado a la acción y es 100% flexible. Se trata de un método que nos permite probar múltiples posibles soluciones a un reto complejo de forma estructurada y medible. Porque elaborar un plan para innovar, es como tratar de adivinar el futuro con una bola de cristal. Sistema de innovación: innovar de forma puntual no genera una ventaja permanente, porque tarde o temprano nos acaban copiando. Para que en nuestra organización se innove de forma recurrente, resulta imprescindible contar con un sistema de innovación. En este bloque diseñarás un sistema de innovación a medida, según las características y necesidades de tu mercado y tu organización. Porque toda innovación tiene fecha de caducidad, contar con un sistema de innovación debe ser una prioridad. Innovación en épocas de crisis: las crisis son complejas, y se llevan por delante a muchas empresas. Sin embargo, los tiempos de crisis son perfectos para innovar, porque nos sacan de nuestra zona de confort y nos obligan a enfrentar nuevos problemas de forma repentina. En este módulo conocerás los secretos de empresarios que han sabido sacar provecho de la crisis y se han reinventado con éxito. ¡Porque en la era

de la innovación, sólo sobresalen quienes se atreven a ser DIFERENTES!

Historias para combatir gente tóxica

Flexible

Todos hemos sido, somos y seremos, en cierta medida, tóxicos. La toxicidad es una condición intrínseca a la naturaleza del ser humano y la mala noticia es que no existe una cura milagrosa y permanente para la toxicidad. Así como la posibilidad de engordar siempre estará presente en nuestras vidas, siempre estaremos en riesgo de volvernos tóxicos si descuidamos nuestra salud mental. Esta conferencia se basa en cuentos, fábulas, parábolas, metáforas e historias que se convertirán en poderosas herramientas para combatir nuestra toxicidad y la de los demás. Temas a tratar -La envidia -Los celos -El chisme -La menira -La soberbia -La codicia -El

egoismo -La estafa -La manipulación -El negativismo

Servicio al cliente e innovación: una historia de amor

Flexible

Solo estando cerca a nuestros clientes podremos descubrir sus problemas y necesidades, y solo si conocemos sus problemas y necesidades, podremos innovar de manera eficaz. El servicio al cliente y la innovación sostienen una relación amorosa inquebrantable que ha “parido” un hijo llamado “experiencia”. A través de esta conferencia conocerás los secretos para ofrecer un servicio al cliente innovador, que al mismo tiempo, te permita innovar más y mejor dentro de tu organización. TEMAS A TRATAR: • Resuelve problemas y enamora. • El oído como arma fundamental • La tecnología y el servicio al cliente • ¿Qué papel cumplen los valores? • Cómo lograr

que nuestros colaboradores presten un servicio excepcional.

Como Diseñar Sistemas de Innovación

De 1 Hora a 2 Horas

Innovar una sola vez no genera una ventaja permanente, porque cuando innovamos de forma exitosa, tarde o temprano nos acaban copiando. Para que la innovación se convierta en una herramienta que nos genere una ventaja a lo largo del tiempo, debemos asegurarnos de que no sea una acción puntual, sino un ciclo recurrente. Por este motivo, resulta supremamente útil contar con un sistema de innovación. Todas las empresas son diferentes, por lo que no debemos intentar calzar a la fuerza un sistema, sino diseñarlo a medida según nuestras características y necesidades. En esta conferencia aprenderemos a diseñar el sistema perfecto para nuestra organización. Temas a tratar: Entre más grandes son, más duro caen. El secreto de la recurrencia. Componentes de un sistema de innovación. Tipologías de sistemas de innovación. Ejemplos de sistemas de innovación exitosos. Cómo medir el impacto de mi sistema de innovación.

Taller Método Innovafácil

Sin especificar

Se trata de un programa liderado por Alejandro Ambrad que combina conferencias, entrenamientos, consultoría y tecnología para activar el máximo potencial innovador de tu organización. El programa se basa en el libro “El Secreto de la Innovación”, desarrollado a partir de décadas de experiencia propia innovando con empresas de diversos sectores, tamaños y países. El secreto de la innovación es un método revolucionario, aborda la innovación desde un punto de vista totalmente práctico y derriba todos los paradigmas que siempre han existido alrededor de esta palabra. A través de este programa desarrollaremos el talento, la cultura, los métodos y las herramientas que nos permitirán desmarcarnos de la competencia.

Experiencias

Fundador

La Revolución Blanda

2020 - Actual

Co-Fundador

SEV Mercado Ganadero

2020 - 2021

Director General

Mentes a la Carta

2015 - Actual

Miembro Junta Directiva

Kyrovet Laboratorios

2016 - 2018

Director de Innovación

CIMPRE Salud Ocupacional

2010 - 2018

Miembro Junta Directiva

Eficacia

2017 - 2018

Manager

SILO

2014 - 2015

Profesor Asociado Maertría Innovación

Universidad EAN

2015 - 2015

Gerente de Proyectos de Innovación Estratégica

Everis

2008 - 2014

Consultor Independiente

Ambrad.com

2006 - 2007

Líder de Proyectos de Innovación

Asepsis Products

2004 - 2006

Estudios

Ingeniero de Diseño de Producto

Universidad EAFIT

2005

MBA

Instituto de Empresas -IE Madrid

2007

Libros

El secreto de la innovación

No sobresalen los mejores, sobresalen quienes se atreven a ser diferentes… Es la palabra de moda, todo el mundo habla sobre innovación. Pero son realmente pocas las personas y las empresas que se atreven a innovar y, entre las que se atreven, solo un pequeño porcentaje lo hace con éxito. Esto se debe a que a diferencia de otras disciplinas, para innovar no basta con estudiar y aplicar métodos o técnicas. Si queremos innovar con éxito debemos cambiar radicalmente nuestra forma de pensar y de actuar dentro de nuestras empresas. Debemos atrevernos a romper muchos hábitos y creencias profundamente arraigados en nuestra cultura y nuestro ser. Este revolucionario libro habla de la innovación como nunca nadie lo había hecho, derribando absolutamente todos los paradigmas que nos impiden atrevernos a innovar y hacerlo de la forma correcta. A través de múltiples historias de empresas y personas de la vida real, desvelamos los verdaderos secretos que debes conocer si quieres transformar tu mente, preparar tu empresa y crear estrategias de negocio innovadoras y rentables. Ante la asfixiante competencia que vivimos en prácticamente todos los sectores económicos, innovar se ha convertido en la única forma de desmarcarnos de nuestros competidores. La innovación ha dejado de ser un lujo, se ha convertido en una necesidad. ¿Quieres conocer el verdadero secreto de la innovación? ¡Lo tienes en tus manos!

La Estrategia del Delfín & ¿Cuánto vale tu pescado?

La Estrategia del Delfín La mejor solución a cualquier disputa de intereses es una negociación transparente en la que las partes se vean beneficiadas por igual. Pero en el mundo real esto no siempre sucede. En ciertas negociaciones suele existir manipulación propiciada por un desequilibrio en ventajas competitivas o disponibilidad de información. ¿Qué propone la estrategia del delfín? Una forma sencilla de afrontar negociaciones manipulativas con éxito. El experto en consultoría estratégica e innovación Alejandro Ambrad Chalela nos ofrece en este libro, con un estilo ameno y multitud de ejemplos, todas las ventajas de la estrategia del delfín, una vía definitiva para saber adaptarnos con inteligencia a cada situación, ser capaces de desarrollar habilidades que nos ayuden a detectar e interpretar las necesidades y los comportamientos de la otra parte, y poder de este modo salir airosos de cualquier negociación, incluso si nuestra posición es de desventaja. «Una obra útil para aquellos que no saben negociar y que tienen que hacerlo porque, nos guste o no, los procesos de negociación son inherentes a la vida.» «Un libro cuya lectura atrapa… Es inteligente, es pillo, es bueno, es potente, hace reír, hace sonreír» ¡ME ENCANTA! -Álex Rovira ¿Cuánto vale tu pescado? Este es un libro para inconformistas, personas que quieren dejar huella en su paso por la vida y que aún no han encontrado la forma de hacerlo. Todos, absolutamente todos, tenemos algo que nos permite sobresalir, pero muchas veces, ese algo es difícil de encontrar y capitalizar. "¿Cuánto vale tu pescado?" es un apasionante relato que te desvelará la fórmula para sacar el máximo provecho de aquello que te hace único y atractivo. En un mundo en el que la preparación académica ya no garantiza el éxito profesional, nos vemos obligados a encontrar nuevas formas de desmarcarnos de nuestros competidores. Este es un libro atrapante, repleto de anécdotas históricas, deportivas, religiosas, políticas, psicológicas y empresariales que nos enseñarán poderosas tácticas para destacar en un entorno profesional altamente competitivo. Si te resistes a pasar por el mundo sin pena ni gloria, descubre cuánto vale tu pescado e incrementa su valor.

Toxicamente

Este libro contiene 40 antídotos en forma de de historias con poderosas reflexiones que podrás utilizar para combatir gente tóxica. Erradica de ti y de los demás comportamientos como: la mentira, el chisme, la codicia, la manipulación, la soberbia, la negatividad, el egoísmo, los celos el engaño y la envidia. Accede a nuestro TEST y conoce el riesgo que corre tu cerebro de caer en los 10 comportamientos tóxicos que este libro te ayudará a erradicar.

Artículos

Entrevista Silicon

https://www.silicon.es/sobresalen-los-mejores-sino-quienes-se-atreven-ser-diferentes-2251949

Diario El Cauca

Apuesta por la innovación, cafeteros en el Cauca, orador invitado al evento, en cuyas deliberaciones habló del secreto de la innovación.

https://diariodelcauca.com.co/noticias/economia/apuesta-por-la-innovacion-cafeteros-en-el-cauca-161537

Artículo Publicado por La Piragua

Conferencia evento FENALCO seccional Córdoba.

http://www.lapiragua.co/contar-historias-nos-cambia-el-chip-alejandro-ambrad-chalela/cordoba/4/

Entrevista Diario La República

“Hoy en día no sobresalen los que son los mejores, sino quienes se atreven a ser diferentes”

https://www.larepublica.co/ocio/hoy-en-dia-no-sobresalen-los-que-son-los-mejores-sino-quienes-se-atreven-a-ser-diferentes-2973058

Entrevista Revista Portafolio

‘Quien controla sus emociones, maneja su alrededor’

https://m.portafolio.co/tendencias/quien-controla-sus-emociones-maneja-su-alrededor-538809

Entrevista Revista Diners

“Los tiempos de crisis son perfectos para innovar”, Alejandro Ambrad

https://revistadiners.com.co/tendencias/77063_los-tiempos-de-crisis-son-perfectos-para-innovar-alejandro-ambrad/

Artículo: El poder de elegir las dos cosas: salud y economía

Publicado en el Diario Las 2 Orillas

https://www.las2orillas.co/el-poder-de-elegir-las-dos-cosas-salud-y-economia/

Entrevista Diario Navarra

https://www.diariodenavarra.es/noticias/navarra/mas_navarra/2012/05/11/alejandro_ambrad_quot_para_encontrar_trabajo_hay_que_ser_creativo_quot_79901_2061.html

La madre de la mipyme se llama innovación

https://occidente.co/la-madre-de-la-mipyme-se-llama-innovacion/

Clones Corporativos

https://occidente.co/clones-corporativos/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/alejandro-ambrad