

5.0

Comentarios (10)

IÑIGO SAENZ DE URTURI

Valladolid, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Ventas de Relación, Comunicación Oral Escénica, Finanzas Personales., Liderazgo Inteligente, Desarrollo del talento, Negociación de alto nivel, Farmacéutica, Automóvil, Ingenieria, Medicina, Oro de Inversión, Desarrollo Directivo, Crecimiento Personal, Actitud, Logística, Determinación, Superación, Motivación, Inspiración, Industria, Finanzas, Atención al Cliente, Banca, Química, Telefonía, Magia, Ilusionismo, Marketing, Criptomonedas, Entretenimiento, Enfoque en Resultados.

Descripción del perfil

Iñigo Sáenz de Urturi es un hombre dinámico, enérgico y buscador incansable de aquello que: Impulsa el cambio en el Ser Humano 2x Spanish TOP SPEAKER (2021-2022). Conferenciante Internacional Cotizado (Keynote Speaker), Formador de Alta Dirección, tanto en España como en América Latina, en: Liderazgo Inteligente, Ventas de Relación, Comunicación Oral, Cohesión de Equipos de Trabajo y Metales preciosos de Inversión. A los 18 años, y paralelamente a sus estudios de Ingeniería, se formó en Oratoria en el prestigioso «Dale Carnegie Institute». Mago Profesional durante más de 10 años, con premios internacionales en su haber. Director de expansión de Franquicias, Director Comercial y desde el año 2000, CEO y fundador de BE MAGIC SL. Sus más de 2600 alumnos le han calificado como el «El Mago de la Comunicación», por su dominio de los secretos de la motivación e influencia humana. Su constante contacto con CEOs y Directivos de todo el mundo, le otorga una visión y perspectiva global que pone al servicio del mundo corporativo a través de sus conferencias motivacionales, frescas, dinámicas mágicas y llenas de valor, las cuales ya han sido disfrutadas por más de 155.000 personas. «Master» en: PNL, Inteligencia Emocional, Comunicación Asertiva Motivacional y Psych-K, «Train the Trainer» Certified by Success Resources UK Ltd Practitioner V.E.C. (Vinculación Emocional Consciente). Graduado en la "Master University" de Anthony Robbins. Graduado en "Bussiness Mastery" de Anthony Robbins. Cinturón Negro de Aikido. 1er Dan. Maestro de Reiki. Grado Avanzado del Método Silva. Su mayor pasión: Impulsar el cambio en las personas y las organizaciones. Es Profesor en «Comunicación Oral y Expresión Escénica» en el Real Centro Universitario María Cristina de El Escorial (Universidad Complutense de Madrid).

Conferencias, Cursos o Talleres

LA MAGIA DEL LÍDER

De 1 Hora a 2 Horas

El arte del Liderazgo Eficaz a tu alcance. Hay miles de teorías y miles de libros sobre liderazgo. Pero liderar es como nadar; puedes leer 100 libros, pero hasta que note tiras a la piscina, no aprendes. Liderar es EL ARTE DE: - GUIAR A LAS PERSONAS. • DE CONECTAR CON TU EQUIPO. • DE CONOCER A TU EQUIPO. • DE CONOCERTE A TI MISMO. • DE LA MAESTRÍA EN LAS RELACIONES HUMANAS En esta conferencia aprenderás: • A DOMINAR EL PROCESO DEL LIDERAZGO • EL PODER DE INFLUENCIA: CONSEGUIR QUE LAS PERSONAS HAGAN COSAS • LA REALIDAD SOBRE LAS RELACIONES HUMANAS • PORQUÉ LAS PERSONAS HACEN LO QUE HACEN • LA GESTIÓN DE "LA SOLEDAD DEL LÍDER" • LA GESTIÓN DEL "MIEDO AL ÉXITO" • EL PROCESO DEL LIDERAZGO INTELIGENTE • EL SECRETO DEL LIDERAZGO: ACOMPASAMIENTO + RAPPORT

LA MAGIA DE LA COMUNICACIÓN

De 1 Hora a 2 Horas

APRENDE A HABLAR EN PUBLICO con Energía, Persuasión, Saber estar, Aplomo. Enamora a tu audiencia. El poder de tu Palabra. El don de la palabra hablada se nos ha concedido por nacimiento. Honremos ese don aprendiendo a expresarnos ante los demás. ¿Cuándo hablas y te expresas, los demás te entienden o tienes la sensación de que tu mensaje no llega? ¿Cómo debemos estructurar el mensaje para que sea entendido? ¿Cuáles son los secretos de los grandes oradores y oradoras para conectar y cautiva al público? Enamorar a tu audiencia, es sin duda el camino más corto hacia tu éxito profesional y personal. En el arte de la comunicación oral, está lo que te separa de lo que realmente deseas en la vida.

PODER SIN LÍMITE EN LAS VENTAS

De 1 Hora a 2 Horas

Tras 17 años desarrollando e implementando mejoras en el proceso de venta, he creado el Método de Venta P.S.L.V Pasión. La pasión, energía, entusiasmo. Las "ganas" son el combustible del comercial. Seguridad. Certeza absoluta en el método y las herramientas avanzadas de interacción psicológica. Liderazgo. Liderar el proceso de venta, es la clave. Venta. Sin cierre no hay negocio. Sus fundamentos Psicológicos son: El 97% de las decisiones de compra son emocionales. ¿Cuántas ventas has perdido por no saber vender a la mente emocional del cliente? ¿Por qué te empeñas en vender al 3% de su mente cuando es el 97% restante el que toma la decisión? ¿Cuántas ventas has perdido por no dominar la Inteligencia Emocional? ¿Sabes cómo sistematizar la empatía para que juegue a tu favor? Ante una similitud tecnológica, el que cierra la venta es el comercial que mayor confianza genera en el cliente. ¿Sabes conectar con el cliente a un nivel profundo? La mayor parte de los comerciales no superan un 33% de cierres. Los patrones de escucha del Ser Humano son 3. Por naturaleza tenemos uno y obviamos los otros dos, lo cual prácticamente impide cerrar ventas con el 66% de los clientes. ¿Cuántos clientes se te escapan por no saber conectar con ellos? En el 2014 hacían falta 4 impactos para cerrar una venta. En el 2019 los impactos necesarios eran 14. ¿Tiras la toalla antes de tiempo? ¿Tienes inteligencia emocional como para aumenta tu tolerancia al fracaso? El 48% de los comerciales no hacen o no saben hacer un seguimiento. ¿En qué momento te olvidas de un cliente y "vas a por el siguiente"? El conocimiento del producto por parte del cliente comienza a ser superior al conocimiento que, del producto, tiene el comercial. ¿Cómo le vendes a un cliente totalmente informado y que ya no se sorprende? Has leído sobre PNL en la venta, pero… ¿Sabes cómo aplicar profesionalmente la PNL en el proceso de venta y cierre? Todos estos aspectos lo trataremos en la conferencia para que puedas elevar tus resultados comerciales a un nuevo nivel.

¡¡ESTRÉS 4, 5… 6!!

Sin especificar

El Ser Humano NO es un Ser racional. El Ser Humano es un Ser Emocional. Son los estados emocionales los que rigen nuestro comportamiento en las situaciones críticas que generan stress (toma de decisiones, liderato de equipos, disparidad de criterios, enfrentamientos, hablar en público, etc.). ¿Es importante nuestra autogestión emocional en el liderato de nuestra empresa? La emoción Decide, la razón Justifica En una época en la que buscamos la innovación tecnológica, de procesos, logística, productiva, existe otra innovación de la cual va a depender el resto: Nuestra capacidad para gestionar y re-enfocar nuestros procesos emocionales y el de nuestro equipo de trabajo. El stress consume grandes recursos energéticos de nuestro organismo y nos deja agotados/as "sin haber hecho nada". La adecuada gestión de las emociones, y la interacción con los demás, generando un equipo de trabajo cohesionado y unido, es lo que marca la diferencia. ¿Cómo puedo entrar en sintonía con la persona que tengo delante cuando estamos discutiendo acaloradamente? ¿Dónde reside mi energía interior y cómo puedo usarla cuando la necesito? Siento que me altero, que se me dispara el corazón y… ¿Qué hago? ¿Cómo genero Seguridad y Confianza en mi equipo de trabajo? ¿Cómo hago para entrar en contacto con personas que "me ponen los pelos de punta"? ¿Tengo que ceder siempre para que se calme la situación? ¿Cómo hago para que entiendan? Hace unos años era útil saber cómo responder ante las situaciones de stress, hoy es vital.

Durante la conferencia hablaremos de cómo hacer esto y aplicar sencillas herramientas que nos permitan llevar un día a día más tranquilo y armonioso.

LOS ENGRANAJES DEL ÉXITO EMPRESARIAL

De 1 Hora a 2 Horas

¿Cuáles serán las piezas fundamentales del éxito en la próxima década? ¿Qué peso tiene la comunicación interpersonal, el liderazgo y la filosofía del éxito compartido en el futuro empresarial? ¿Cuál es el secreto de las corporaciones que marcan la diferencia y perduran en el tiempo?

EQUIP-ON

4 Horas o más

¡Pon en marcha tu equipo! Para obtener mejores resultados corporativos hemos de mejorar primero como personas para, desde una perspectiva más amplia y flexible, poder tomar las decisiones más adecuadas cara a resolver los retos del mundo tan cambiante en el que vivimos. Aprenderemos los pilares básicos y más prácticos de la PNL, (El metalenguaje, Los sistemas representacionales, Los distintos modelos de comunicación, El vocabulario transformacional, El cambio de creencias, etc.) con el objetivo de aprender a conocernos a nosotros/as mismos/as, ¿Quién soy yo?, ¿Cómo pienso?, ¿Por qué pienso así?. Reconoceremos nuestros Mapas Mentales y aprenderemos a conocer los de los demás. Sabremos calibrar a las personas, entrar en su mundo y lograr discernir entre "lo que dicen y lo que realmente quieren decir". Dominaremos los secretos de la Comunicación Eficaz para aplicarlos a todos los ámbitos de nuestra vida: el personal y el profesional, con el objetivo de alcanzar la Excelencia en la comunicación…"/…/Cuando se conoce y se aplica el secreto de la "Comunicación Eficaz", la Magia de la Comunicación sucede y podemos acceder a un estado de congruencia que es el primer paso hacia una relación interpersonal satisfactoria./…/". Realizaremos un aprendizaje en técnicas de creatividad (el método Walt Disney de creación) con el fin último de expandir nuestra mente y acostumbrarla a pensar de forma "paralela", en un constante cambio de paradigma, adquiriendo de esta forma una filosofía corporativa elástica y maleable para obtener y crear resultados con inventiva e imaginación. Conoceremos la importancia de la claridad de ideas a la hora de realizar exposiciones y en la toma de decisiones, adentrándonos en el apasionante mundo de los Mind Maps. Aprenderemos a establecer acuerdos con la estructura Ganar/Ganar utilizando el Método Harvard de Negociación Basada en Principios para la resolución de conflictos. Y finalmente

adquiriremos herramientas que nos posibiliten un mayor control emocional, como el Aikido Metal, con el fin último de Liderar vs Mandar. Motivar vs Ordenar. Persuadir vs Imponer.

CA?LLATE Y VENDE

De 1 Hora a 2 Horas

SI crees que los clientes van a venir... te equivocas. La venta inteligente en la era digital. Sabemos que el 97% de las decisiones de compra son emocionales, ¿Por qué seguimos hablando de productos y servicios? En la conferencia descubriremos: Cuál es el patrón interno de decisión del cliente. Cómo hacerme entender El concepto de Persuasión con los clientes? Cómo Recuperar un cliente perdido Saber Interactuar adecuadamente con

cada tipo de persona. Sistematizar el proceso de venta.

EXPRES-ARTE

De 1 Hora a 2 Horas

Actualmente se nos presenta una paradoja: Nuestro nivel técnico es altísimo, pero la capacidad de comunicar lo que se sabe, lo que se desea, lo que se pretende, está realmente mermada, y es evidente que de no hacerlo, el equipo de trabajo no funciona, los proyectos se ralentizan y las relaciones se dificultan. Conocer los fundamentos de la oratoria, de la comunicación oral, nos abre todas las puertas para la creación de equipos eficaces, para la

resolución de conflictos, ¡para todo! La tecnología determina nuestro presente, sin embargo, es nuestra capacidad de interactuar con el resto de las personas, lo que determinará nuestro futuro.

Experiencias

CONFERENCISTA | PONENTE | ORADOR

Be Magic SL

2004 - Actual

FORMADOR DE EQUIPOS DIRECTIVOS

BE MAGIC SL

2004 - Actual

CEO y FUNDADOR

BE MAGIC S.L.

2000 - Actual

PROFESOR DE COMUNICACIÓN ORAL ESCÉNICA

Universidad Complutense de Madrid en el Real Centro Universitario María Cristina del Escorial

2016 - Actual

EXPERTO EN INVERSIONES EN METÁLES PRECIOSOS

SILVER & GOLD PATRIMONIO

2019 - Actual

DIRECTOR COMERCIAL

DELTA CAD

1994 - 2000

DIRECTOR EXPANSION DE FRANQUICIAS

CITY DIGITAL

1990 - 1994

Estudios

BUSINESS MASTERY

ANTHONY ROBBINS INC

2016

TRAIN THE TRAINER

SUCCESS RESOURCES

2012

MASTER EN P.N.L.

GRUPO ALDEKOA TRANINIG

2004

EXPERTO EN ORATORIA

Dale Carnegie Institute

1988

Libros

La Magia de la Comunicación

¿Cómo lo hago? ¿Por dónde empiezo? ¿Qué cuento? ¿Cómo lo cuento? ¿Delante de mis compañeros? ¿Ante 100 personas? ¿Delante de mis jefes? ¡Socorro, me voy a bloquear y todo el mundo se va a reír de mí! Si has sentido algo como esto cuando te han propuesto o te ha tocado hacer una presentación y hablar en público, ¡Felicidades! No estás solo, no estás sola. Esto se aprende. Esto se domina. Te digo esto porque yo era, con 18 años, el chico más tímido que hubieses conocido jamás. Y ahora, ya ves, soy conferenciante internacional, hablo ante miles de personas y ¡disfruto como jamás lo hubiese imaginado! Y esto te va a pasar incluso a ti. Mira que digo "te va a pasar", no digo " te puede pasar". No. Me mojo y te digo que te pasará sin duda. Ese es mi compromiso contigo. ¿Por qué lo sé? Porque ya he formado a más de 2800 personas en el arte de la oratoria y tú no vas a ser una excepción. Puede que pienses que tu caso es distinto, que lo tuyo no hay quien lo arregle y que lo que tú sientes es único en el mundo y a nadie más le pasa. La buena noticia es que no eres un bicho raro y lo que te pasa a ti le pasa a todo el mundo. Así que tranquilo, tranquila, vamos paso a paso. Lo único que tienes que hacer es dejarte guiar y hacer todo lo que te proponga y, antes de lo que imaginas, estarás disfrutando del arte de

hablar en público. ¡Vamos, dame la mano y empecemos ya con La Magia de la Comunicación!

Artículos

LOS 5 ORADORES MOTIVACIONALES QUE DEBES CONOCER

https://www.telemundo.com/entretenimiento/2020/03/18/los-5-oradores-motivacionales-que-tienes-que-seguir-en-este-momento-tmna3723067

Frente al desánimo, el docente debe transmitir esperanza a los estudiantes

https://www.elcorreo.com/alava/araba/frente-desanimo-docentes-esperanza-inigo-saez-urturi20201110145934-nt-20201110150400-nt.html

Trucos para ser un líder

http://www.elcorreo.com/alava/araba/201511/10/trucos-para-lider-20151110105239.html

FORO ECONÓMICO EL DIARIO MONTAÑES (ESPAÑA)

https://www.eldiariomontanes.es/cantabria/foro-economico-inigo-saenz-6127217940001-20200128123738-vi.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/inigo