

4.9

Comentarios (38)

Iñaki Aliende

Madrid, España

Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Influencia, Recursos humanos, Análisis de datos, Talento, Negociación, Ventas, Productividad, Neurociencia, Dirección de equipos, Gestión del talento, Formación de formadores, Mentoring.

Descripción del perfil

Casi dos décadas trabajando como consultor, facilitador e interim manager, lo que me ha dado la posibilidad de acumular multitud de experiencias y proyectos en numerosas organizaciones y cientos de personas interesantes. En 2007 arranqué mi propia empresa de tecnología para la formación a través de la cual he desarrollado tres aplicaciones para mejorar la gestión del talento en las organizaciones. Aparte de dirigir mi empresa (www.estrategiaypersonas.com), colaboro con algunas consultoras, universidades y escuelas de negocio. En particular, soy profesor de las Escuelas de Excelencia de Telefónica, de la Fundación Repsol y de la Universidad de Mondragón, entre otros. Disfruto enormemente como facilitador, tratando siempre de hacer las sesiones amenas, prácticas y participativas. Me considero especialmente hábil para plantear y dirigir actividades, casos y ejercicios interesantes y útiles para cada audiencia. No creo en el formador gurú que te va a cambiar la vida en dos horas. Desde hace unos meses soy YouTuber :-) Os invito a visitar mi canal (www.bit.ly/ialiendeyoutube). En él publico vídeos sobre competencias personales, gestión del talento, negociación e influencia, desarrollo empresarial y algunos de mis webinar. En los últimos tiempos he creado programas e impartidos sesiones sobre neurociencia aplicada a diversos campos, y, aprovechando el tirón, me estoy doctorando en la Universidad Complutense, desarrollando una investigación en el área de la economía del comportamiento (behavioral economy). Todo ello, tratando de no escatimar el tiempo que disfruto con mi familia (paseos, viajes, series, videojuegos...), charlando y haciendo deporte con mis amigos y leyendo.

Conferencias, Cursos o Talleres

Taller de Negociación

De 2 Horas a 4 Horas

La negociación constituye una competencia esencial para todo tipo de profesionales, en ámbito comercial o no. Ello permite mejorar sus habilidades de influencia en su puesto con diferentes perfiles: clientes, proveedores, compañeros, aliados, etc., con el fin de alcanzar un equilibrio final beneficioso para las partes.

Mentoring

De 2 Horas a 4 Horas

Mentoring es una técnica de desarrollo de personas muy potente que permite a las organizaciones impulsar la transmisión de conocimiento formal e informal. Constituye una metodología esencial de retención del talento y mejora de la comunicación interna. En este taller entrenamos de forma práctica a aquellas personas con la voluntad personal y la disposición para convertirse en mentores de otros.

Neurociencia e influencia personal

De 2 Horas a 4 Horas

Los avances e investigaciones desde distintas disciplinas (psicología, medicina, economía, tecnología...) han generado un gigantesco desarrollo de la Neurociencia. Ahora somos más conocedores de las claves para influir y persuadir alcanzando así mayores cotas de satisfacción con nuestra actividad profesional, generando colaboraciones más productivas y manteniendo el equilibrio en las relaciones sociales. Además, conforma la base de una comunicación interpersonal y un estilo de negociación más eficaces.

Taller de Ventas

4 Horas o más

Guiamos a los vendedores con mayor y menor experiencia para que mejoren sus habilidades personales para obtener mejores resultados.

Productividad y equilibrio personal

4 Horas o más

Ser más productivos depende de los objetivos de la persona y su entorno de vida.

Experiencia de empleado

De 2 Horas a 4 Horas

Qué pueden hacer las empresas para vincular más a sus profesionales.

Experiencias

Head Consultant

Estrategia y Personas

2007 - Actual

Socio Fundador

The Capsule Company

2009 - 2020

Director de eLearning

CECA

2005 - 2007

International Consultant

The World Bank

2001 - 2005

Consultor Senior

Cegos Group

1999 - 2001

Estudios

Licenciado en Economía y Empresariales

Universidad Complutense de Madrid

1994

Libros

Estrategia y Personas

Este libro es una recopilación de experiencias fruto de los proyectos y las experiencias acumuladas con clientes, partners, alumnos y otros especialistas. El tema central es vincular la estrategia y las actuaciones de las personas. Para ello abordamos también asuntos como la ejecución de la estrategia, la orientación de las empresas al cliente o el valor de negociar en las organizaciones. He estructurado el libro en tres grandes bloques para facilitar la consulta de aquellos aspectos que más os puedan interesar. En el bloque de Sistema encontraréis los artículos relacionados con el diseño e implantación de los sistemas de gestión del desempeño, haciendo hincapié en aquellos aspectos que facilitan que la estrategia de la organización y el comportamiento de las personas corran paralelos. En el bloque de Habilidades abordo las competencias personales que encuentro cruciales para que los sistemas implantados sean útiles, como por ejemplo la negociación o las habilidades personales relacionadas con la dirección de equipos y una adecuada valoración del desempeño de las personas. En el bloque de Estrategia encontraréis recomendaciones para que los directivos de las empresas cuiden la ejecución de la estrategia, configurando empresas sostenibles, humanas y orientadas a sus clientes.

Artículos

No nacemos sabiendo mandar

En esta columna el autor nos cuenta sobre el difícil arte de dirigir equipos.

https://todorecursoshumanos.wordpress.com/2011/03/30/no-nacemos-sabiendo-mandar-articulo-inaki-aliende/

El liderazgo a través de la autoestima

Potenciar la autoestima de las personas con las que contamos en nuestro equipo puede ser la forma más eficaz y duradera de mantener un equipo de alto rendimiento con un adecuado clima social.

https://www.linkedin.com/pulse/el-liderazgo-trav%C3%A9s-de-la-autoestima-i%C3%B1aki-aliende/

Tres esquemas que te ayudarán a comprender mejor a los demás (y a ti mismo).

Os presento tres esquemas de probada utilidad para todos aquellos que necesitamos colaborar o negociar con los demás en el día a día, que venimos a ser todos y no solo los managers, comerciales o recepcionistas.

https://www.estrategiaypersonas.com/2019/01/22/tres-esquemas-que-te-ayudaran-a-comprender-mejor-a-los-demas-y-a-ti-mismo/

Perfil en Mentes a la Carta

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