

0.0

Comentarios (0)

Nicolas Quindt

Belén De Escobar, Argentina
Conferencista | Capacitador | Coach

País de residencia: Argentina

Nacionalidad: Argentina

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Cómo escribir tu libro, Cryptomonedas y blockchain, Nuevas economías, Neuromarketing y branding, Inteligencia emocional, Liderazgo, Diseño web, Ecología: negocios sostenible, Creatividad e innovación.

Descripción del perfil

Mi nombre es Nico Quindt y soy escritor de más de 30 libros. Escribo desde novelas hasta manuales de marketing digital, neuromarketing, pensamiento creativo, desarrollo personal y criptodivisas (entre otros temas). Mis obras puedes encontrarlas en las principales librerías digitales (Amazon, google play libros, Apple store, kobo y otras 100 librerías) Soy conferencista e instructor de diversos temas relacionados a la superación personal, la autoestima, el diseño y posicionamiento web, así también como el neuromarketing y branding digital, Cómo escribir tu libro y emprendimientos ecológicos y sustentables. Llevo cerca de diez años dictando cursos presenciales y online que me han dado la experiencia para poder comunicarte de manera efectiva mis conocimientos. He desarrollado y trabajado para innumerables startups y pymes, lo que me ha dado un enorme conocimiento en el desarrollo de marcas y negocios en internet. Diseñé cientos de sitios webs para las mismas y trabajo activamente en nuevas economías, cryptomonedas y neogcios sustentables y ecológicos. Mi proyecto más reciente ha sido seleccionado en los premios LatinoAmérica Verde, el premio más importante a nivel habla hispana en lo referente a ecología.

Conferencias, Cursos o Talleres

Neuromarketing y branding digital: la ciencia de vender en internet

Flexible

Hola que tal mi Nombre es Nicolas Quindt y quiero darte la bienvenida al curso de Branding y neuromarketing digital, donde vamos a aprender cómo crear una marca desde cero: desde su nombre hasta su logotipo, elegir adecuadamente los colores para tu rubro o categoría y el slogan representativo de la misma, lo que hay que tener en cuenta para crear un slogan impactante, la importancia que tiene la elección de colores y símbolos en la mente subconsciente del consumidor, hasta desarrollar una estrategia de branding digital. En la segunda parte del curso nos vamos a enfocar en el concepto de Neuromarketing y vamos a interiorizarnos en vender en internet y las redes sociales, apuntando directamente a la mente del consumidor con las últimas técnicas de la neurociencia aplicada al marketing digital para poder incrementar las ganancias y la presencia de tu negocio o emprendimiento en internet. Aprenderás todo lo que necesitas para proyectar tu marca en el mundo digital y poder introducirla en la mente del cliente a través de las nuevas tecnologías web: e-commerce, redes sociales y sitios webs, para alcanzar más ventas, mejor posicionamiento en el mercado y que tu marca sea reconocida y los consumidores la prefieran. Al finalizar este curso podrás aplicar todos los conocimientos, técnicas y estrategias que voy a enseñarte, para implementarlos en el crecimiento de cualquier tipo de emprendimiento, ya sea de tu marca personal, tu empresa o la de terceros. Podrás guiar y couchear cualquier marca ya establecida y desarrollar una desde cero hasta llegar a ser líder en ventas en internet. También te voy a dar material complementario y te voy a regalar 3 libros que he escrito sobre marketing digital, neuromarketing y Branding. Te recomiendo que una vez finalizado este curso, los leas porque traen datos que, si bien no hacen al objetivo por el cual diseñe este curso, te ayudarán a entender mejor algunas de las técnicas y estrategias que comparto en él. Sin más, vamos a dar inicio a este curso único de neuromarketing y branding psicológico! Bienvenidos a un nuevo nivel de conocimiento! En este curso aprenderás a: ™?Crear tu marca o la marca de un tercero desde cero. ?Desarrollar campañas de Marketing digital orientadas a vender a la mente del consumidor. ?Entender los aspectos psicológicos que intervienen en el consumidor a la hora de elegir un producto o servicio determinado. ?Aprender a vender en redes sociales con las últimas técnicas de la neurociencia aplicada al marketing digital para poder incrementar las ganancias y la presencia de tu negocio o emprendimiento en internet. ?Llegar a más clientes potenciales y aumentar tus ventas promocionando tu negocio incorporando estrategias de neuromarketing y branding psicológico. ?Poder realizar un análisis de por qué una marca, producto o servicio no está vendiendo y reformar

estrategias mal dirigidas adaptándolas al neuromarketing.

Escribir y autopublicar tu propio libro

De 2 Horas a 4 Horas

Escribe y publica tu libro en Amazon KIndle, Apple store, Google play libros y 99 plataformas más Cómo escribir un libro y autopublicarlo en las mejores plataformas digitales: Amazon, Apple store, Google play libros, Kobo y más de 100 librerías digitales más Inicia HOY tu carrera de escritor profesional ¿Sabes mucho acerca de un tema? Puedes ganar dinero escribiendo un ebook y vendiéndolo en internet en las mejores plataformas on line. Aprende técnicas para convertirte en escritor y generar ingresos extra. Escribir un libro no solo es una carta de presentación que podría darte un ingreso extra sino que te pueden llevar a una nueva profesión o hacerte conocido en tu medio o rubro. Si te apasiona escribir este es tu curso! Soy Nico Quindt he escrito más de 30 libros en mi vida y por la vía de la autopublicación he desarrollado la experiencia para traerte este curso que brindará todos los atajos para que no pierdas tiempo en plataformas que no dan resultado, y que te dediques a las que sí te generan dinero. A lo largo de toda una vida de escritor he desarrollado técnicas que me han llevado a escribir libros de calidad en solo semanas y a conocer todo lo necesario para escribir, registrar un ISBN, maquetar, diagramar e incluso programar un formato epub (el formato soportado por casi todas las librerías digitales que mezcla escritura con programación HTML y CSS) todo esto y más aprenderemos en este curso. Bienvenidos al Taller del escritor. Aquí te enseñaré a escribir historias, novelas, ensayos. Aprenderemos de gramática, ortografía, estructuras y recursos literarios y mucho más… Además vas a aprender sobre: ? ISBN y propiedad intelectual ? Cómo crear un EPUB el formato aceptado por todas las librerías digitales ? Autopublicación en las

mejores plataformas de venta de libros ? Marketing para escritores ? Cómo crear una portada de manera sencilla ? Cómo crear un trailerbook

Creatividad, innovación empresarial, pensamiento creativo

Flexible

La creatividad es la herramienta más poderosa que tienes, aprende a utilizar tu cerebro trabaje para ser más creativo/a Una sola idea puede transformar tu vida, una sola idea puede resolver tu situación financiera de por vida, pero ¿dónde encuentro esa idea? ¿De dónde es que surgen las ideas brillantes? ¿Solo los genios pueden concebirlas? Este curso te enseñará a desarrollar tu capacidad creativa y elaborar ideas geniales… aunque no hayas nacido siendo un genio creativo, le enseñaré a tu cerebro a trabajar de la misma manera que las mentes más prodigiosas del mundo y aprenderás a adaptar tu mente para desarrollar la inventiva y la personalidad creativa… En síntesis, te enseñaré a pensar, a crear e imaginar… pero no solo a eso, sino también a elaborar ideas realmente sustentables que puedan resolver un problema concreto y brindarte nuevas perspectivas para tus proyectos, negocios y emprendimientos. La genialidad se aprende, solo que hasta el momento nadie se había decidido a enseñarla… En este curso aprenderás a Desarrollar la creatividad Entender cómo funciona el cerebro en los procesos creativos Desplegar la imaginación Aumentar la capacidad de resolver problemas Explotar la inventiva para la creación de productos nuevos Mejorar la capacidad de análisis sobre un producto para implementar

elementos innovadores Explorar tus facultades artísticas ocultas Incorporar técnicas de pensamiento lateral, creatividad e innovación

Estudios

Entrenador en Neuromarketing

BiiaLab

2017

Programación PHP y MySQL

EducacionIT

2016

Programación orientada a objetos POO

Educación IT

2016

Javascript desarrollador avanzado Front-End

Educación IT

2016

Marketing para pymes

Facultad de ciencias económicas de Buenos Aires

2016

Libros

9 Principios fundamentales para lograrlo todo

Estamos atravesando la cultura del sufrimiento. Una cultura que revive nuestras facultades de victimizarnos por todo, estas sensaciones de culpa se transmiten de padres a hijos, de profesores a alumnos, entre amigos, compañeros y hasta la propia pareja. Nos dejamos caer en ella y le otorgamos más poder sobre nuestra vida que la que tenemos nosotros mismos. Las creencias son el primer factor de influencia de esta programación. Creemos que creemos en esto que nos dicen. Pero ocurre que nadie puede ordenarte que sentir, como pensar, a quien extrañar y en que creer. Esas son tus decisiones y dejarte caer en la cultura del sufrimiento que hace del dolor un dios, del fracaso un atractivo, de la pobreza un honor, de la muerte un ritual, de odio un orgullo y de la ira un patrimonio es también tu decisión. No puedo, no nací para esto, no sé qué hacer… son las frases que nos repetimos para devastar nuestra autoestima. Y a raíz de esto es que un día nos descubrimos en el fondo de la piscina y cuando estamos en el fondo de la piscina solo hay un lugar hacia dónde ir: hacia arriba, somos como un pájaro bebé que se ha caído del nido y quiere más que nada regresar al nido, pero no se da cuenta que no necesita el nido, necesita volar… Este libro está especialmente diseñado para que des ese paso fundamental de la

persona que eres, a la persona que realmente quieres ser…

12 Pilares del liderazgo

Una de las virtudes más significativas que puede aprender un ser humano que quiera emprender en diferentes áreas de su vida, es el liderazgo. En algún momento determinado necesitaremos de la colaboración de terceros para desarrollar un proyecto determinado y qué mejor opción que lograr que esa persona o grupo de personas quieran hacerlo, quieran ayudarte. Pero generar ese liderazgo donde no solo tú busques gente y la convenzas de que se sume a tu causa sino que ellos se acerquen por iniciativa propia para unirse a tu causa, requiere de un extenso trabajo sobre nuestra propia persona. El liderazgo es el proceso mediante el cual una persona establece el propósito o rumbo que deberá seguir un grupo de personas. Algunas veces ese grupo está definido y otras la persona con capacidad de líder sigue sus propias reglas, marca un rumbo y luego los demás lo siguen. El proceso de liderar se distingue en dos parámetros: el primero es conducir para que otros hagan y el segundo conducir para que otros deseen hacer. No es lo mismo dar confianza que dar órdenes. Un líder crea oportunidades, libera potenciales, retira obstáculos y promueve el crecimiento. Debe tener respuestas, decisión, fuerza y un mapa del futuro. Alguien que pueda hacer simples los problemas complejos y dibujar caminos alternativos. No siempre un jefe es un líder, y no siempre el talento genera liderazgo. Siempre ten en cuenta que el liderazgo es un servicio prestado al colaborador. Ser líder significa: • Desafiar el proceso. • Inspirar una visión compartida. • Habilitar a otros para actuar. • Servir de modelo. • Brindar aliento. • Anticipar eventos. • Actuar a tiempo. No existe líder que no sea capaz de tener una visión diferente de la forma en la que se están realizando las cosas, el líder ve lo que está mal y trata de corregirlo, es allí donde seguramente encuentre adeptos que compartan la identificación que hizo de cierto problema. Pero el líder no solo muestra otro camino sino que provoca la confianza suficiente en sus seguidores para que ellos mismos puedan revertir esa situación, un líder nunca crea dependencia, un político que otorga ayudas sociales a personas carenciadas sin brindarles la capacitación para que puedan sostenerse por sí mismas en un futuro, no es un líder. Solo está comprando votos. Un líder puede servir como ejemplo, pero su finalidad es lograr la total independencia de sus seguidores y la de levantar a otros

líderes brindando el aliento y la motivación necesarias para que puedan desempeñar esta tarea.

Cicatrices invisibles

A lo largo de nuestras vidas vamos experimentando situaciones que dejan huellas en el alma de manera negativa, teniendo de rehén a nuestra propia capacidad de superarlos. Nos encontramos atenazados a un pasado que ya no existe, que no vive en otro sitio más que en nuestra mente y sin embargo ahí está, dañando nuestras relaciones actuales y condicionando las futuras. Interviniendo en nuestra voluntad de acción, perspectivas y sueños. Así es como nos han dañado estas situaciones y seguimos permitiendo que lo hagan, tomamos la decisión inconsciente de que nos afecten cosas impalpables… ¿Cómo permitimos que algo que solo vive en la memoria pueda tener tal injerencia? ¿Cómo dejamos que un recuerdo nos estanque lo mismo que una mordaza, nos erosione y nos lastime como una daga y nos duela al igual que una enfermedad? Cicatrices invisibles pretende dar una mirada diferente a esta problemática, encarada desde un punto de vista real que permita superar esta situación con elementos cotidianos, sin la necesidad de acceder a fórmulas mágicas, a meditaciones inverosímiles y control mental que rara vez se ha observado en la vida real… Cicatrices invisibles está pensado para que puedas hacer una introspección tangible y un análisis profundo de tu vida sin tener que sentirte ridículo con técnicas de

gurúes farsantes.

Amor inteligente: aplicar la inteligencia emocional en las relaciones

El amor inteligente es posible mediante una secuencia elaborada de técnicas aplicadas sobre tres funciones específicas: 1)Inteligencia emocional 2)Neuroplasticidad cerebral 3)Programación neurolingüística A lo largo de este viaje que recorreremos a través de información que va a transformar tu manera de ver y sentir las relaciones humanas y hasta inclusive la comunicación que tengas contigo, descubrirás cosas que no te imaginabas que tenías escondidas y una vez que hayas digerido este material entenderás: Por qué se terminaron tus relaciones anteriores. Por qué tienes con tu pareja las mismas discusiones una y otra vez. Por qué haces y dices cosas de las que luego te arrepientes. Por qué pareciera que tienes un imán para atraer a un cierto tipo de pareja que te decepciona siempre. Dónde está mi error: en la forma en la que elijo a mi pareja o en la manera en la que me

relaciono con la misma. Por qué los errores que te marcó tu pareja anterior te los vuelve a marcar tu pareja actual. Al finalizar este libro ya no serás emocionalmente la misma persona que comenzó a leerlo.

De 0 a 1 millón: marketing digital & Community manager

Las empresas que quieran competir en un futuro que cada vez nos pisa más los talones, tendrán que encargar a un nuevo profesional no solo su imagen corporativa, su presencia y visibilidad, sino a que explore los nuevos horizontes de la publicidad. Este nuevo profesional está aún en plena formación de aquello que lo convertirá en experto, todavía no termina de formarse como para poder formar a otros, por lo que todos estamos esperando que alguien tome las riendas y asume el papel de educador de esta nueva carrera que aún no tiene maestros, y si los tiene, todavía no saben cómo es que han logrado lo que han logrado. De modo que vamos a intentar recoger la información que anda dispersa y tratar de unificarla para que este manual pueda tener la forma del título que le he puesto “manual”. Nuevas formas de hacer negocios, nuevas maneras de publicar, de darse a conocer, de promocionar, de salir al mercado. En la edad dorada de la información, el conocimiento es una herramienta más que se construye entre quienes lo busquen, ya no pertenece a un grupo arbitrario que decide quién sabe y quien no, que evalúa y mide la capacidad o el conocimiento y la inteligencia de una persona en un sistema caduco y nulo, y que le otorga la facultad de acción y le da permiso de ejercer a través de un título obsoleto que no asegura para nada la capacidad o competencia del profesional. Vamos a prestarle atención al marketing en su estado puro, sin tantas vueltas y burocracias empeñadas en hacer de un proceso artístico, de un trabajo creativo: una ciencia mecanizada. En el marketing se trabaja sobre emociones y reacciones de las personas y eso no se puede medir ni predecir con exactitud. En momentos determinados se pueden prever tendencias y sacar estadísticas, pero nunca arrojarán cifras determinantes. Marketing es, sobre todo, creatividad. ¿Podrías medir qué cantidad de rojo, azul y amarillo debería tener una pintura para ser exitosa y venderse por millones de dólares? ¿Qué estrategia de marketing utilizó Da Vinci para lograr que La Gioconda valiera lo que vale y fuera una de las pinturas más famosas de la historia? Ninguna. No hay forma de predecir eso. Hizo lo que amaba y para

lo que era un experto. No utilizó estadísticas, ni estudios de mercados. Steve Jobs decía que los estudios de mercado eran una pérdida de tiempo, porque la gente no sabía lo que quería hasta que él se los enseñaba.

El cliente es basura: Neuromarketing y Branding

Tenemos una idea, tenemos un producto o servicio que ofrecer, tenemos la forma de comenzar un emprendimiento, tenemos quizás la inversión… lo único que no tenemos y lo más importante es la experiencia, el conocimiento, un manual que nos diga qué hacer cuando las ventas no llegan, cuando la publicidad no funciona, cuando los clientes son basura… Sucede que si los clientes verdaderos no llegan y los que llegan son basura, tu emprendimiento quebrará. Todo emprendedor necesita vender y todo negocio se enfrentará constantemente con este tipo de clientes. Seguramente has tenido esos clientes que te hacen perder el tiempo, que no van a comprar nada, que son agresivos, que terminan siempre desconformes con tu producto o servicio hagas lo que hagas… El cliente es basura no es un título al azar, es un título que identifica lo que pasa por la mente de los emprendedores, el primer obstáculo con el que se enfrenta alguien a la hora de emprender: con una clientela basura que nunca queda satisfecha, que siempre está desconforme, que te hace dar ganas de volver a tu antiguo empleo y arrepentirte de haberte iniciado como emprendedor. Y lo más odioso es que como nuevo emprendedor harás lo imposible para cautivar, atrapar y retener a ese cliente basura, y te digo algo: el cliente basura tiene un sexto sentido para detectar tu desesperación y necesidad, y tiende a abusarse de esa situación. ¿Por qué? Muy sencillo, porque son basura. Seguramente en sus trabajos, sus jefes los tratan como lo que son; en sus casas, sus familias los tratan como lo que son… y ahora que por fin están en una situación en la que tienen el poder, se convierten en déspotas. Tienen el dinero que tú necesitas para poder seguir adelante con tu proyecto, necesitas vender y ellos además de no tener ningún interés real en tu producto o servicio, exigen que te pongas de rodillas para vendérselo. Por esto mismo es que he desarrollado la primera parte de esta serie de libros que irán viendo la luz con el correr del tiempo, para decirte claramente que el cliente nunca tiene la razón y que no es él quien pone las reglas. Si tú te iniciaste en la carrera de ser emprendedor, porque quieres ser tu propio jefe, pero resulta que permites que ahora tus clientes sean tus jefes, entonces hay algo que no está funcionando. Lo seres humanos tienen dos características fundamentales: son seres extremadamente simples y extremadamente complejos. Y esta dicotomía es la clave para comprender y estudiar su comportamiento. Las personas dicen una cosa y hacen otra, defienden una teoría o idea hoy y la critican mañana, quieren a alguien por la mañana y la odian por la tarde. Así somos en la vida… entonces imagínate de la manera en que nos comportamos en cuanto a los productos y servicios que adquirimos, quizás siquiera lo notemos pero por más empresas que tú poseas y por más vendedor que seas, tu rol más grande en esta sociedad es el de cliente; somos clientes de cerca de un millón de marcas a lo largo de nuestras vidas y estaremos desconformes con el 90% de estas. Siempre la atención pudo ser mejor, el piso pudo estar más limpio, el producto ser más barato, la entrega más inmediata, la vendedora más rubia. Estamos programados para criticar o quejarnos. Entonces ¿Cómo le vendemos a alguien como nosotros? El cliente es basura te mostrará lo que nadie se anima a decir sobre las ventas, la publicidad y el marketing. Para que puedas impregnar tu marca en el inconsciente de la gente e impulsar tu negocio a lo más alto. Hoy gracias a internet, es posible llegar a todo el mundo, solo debes saber cómo hacerlo. Gracias a estos nuevos conceptos de neuromarketing y branding psicológico, ahora podrás llegar a esa parte en la mente del cliente encargada de los procesos lógicos y emocionales que llevan no solo a interesarse por tu producto o servicio y a comprarlo, sino a elegirlo entre los demás y a enamorarse de él. Antes de emprender tu negocio lee este libro y

no necesitarás leer más nada.

El día de 48 horas

Cómo aprovechar y administrar el bien más valioso que tenemos: nuestro tiempo. Necesitamos optimizar el tiempo para que nos rinda más la vida, es decir, necesitamos optimizar la manera en la que administramos nuestro tiempo en cuanto a nuestras prioridades. Parece que nunca nos alcanza el día para todo lo que planeábamos hacer, el tiempo está híper acelerado, y las personas que interactuamos dentro de él nos sentimos dispares, ajenas, como que no encajamos en él. Nuestro cerebro es una fábrica de construir hábitos, de establecer comodidades inmediatas, de transitar el camino de menor resistencia y de aplicar la ley del menor esfuerzo. Todo esto, aunque parezca un beneficio que nos ayuda a ahorrar energías, al poder realizar tareas de manera automática, también nos arrincona detrás del pasaje inherente de las horas perdidas, de los días no disfrutados y de los años

desperdiciados, de esta manera surge una pregunta que me he estado haciendo durante mucho tiempo: Este año, ¿he vivido 365 días o he vivido el mismo día 365 veces?

La genialidad se aprende

Una sola idea puede transformar tu vida, una sola idea puede resolver tu situación financiera de por vida, pero ¿dónde encuentro esa idea?, ¿De dónde es que surgen las ideas brillantes? ¿Solo los genios pueden concebirlas? Imagina que al momento de registrar este libro en ISBN no he hallado una categoría ni remotamente parecida al contenido de este libro, ninguna que se acerque a describir de lo que se trata este material. Puedo ponerlo en la categoría de autoayuda, superación personal, marketing... pero no es ninguna de ellas. Bueno así es la realidad de la creatividad: NO ES TENIDA EN CUENTA. La materia primordial que todo emprendedor necesita, siquiera existe... Incluso al publicarlo en este medio, hasta hace muy poco siquiera existía la categoría: CREATIVIDAD… Por eso mismo es que de carácter urgente este libro que te enseñará a desarrollar tu capacidad creativa y elaborar ideas geniales de la nada… aunque no seas un genio creativo. Te enseñaremos cómo puedes adaptar tu mente para desarrollar la inventiva y la personalidad creativa… En síntesis, te enseñaremos a pensar, a crear e imaginar… pero no solo a eso, sino también a elaborar ideas realmente sustentables que puedan resolver un problema concreto y brindarte nuevas perspectivas para tus proyectos, negocios

y emprendimientos. La genialidad se aprende, solo que hasta el momento nadie se había decidido a enseñarla…

Este libro es una mierda, no lo compres

El cliente te cancela, falta a una reunión, no te envía el material que le solicitaste, grita en tu propio negocio, te insulta, no te paga en fecha… pero eso no importa, tu tiempo no es importante para él, tu arancel puede esperar y no se te ocurra reclamarle, porque acabarás sintiendo vergüenza tú de decirle que te pague. Y mientras te hace trabajar, está buscando quien te reemplace a tus espaldas. El cliente no entiende bien lo que haces, cree que está pagándote por nada, o que él podría hacer tu trabajo. Comienza con exigencias inéditas y con reclamos innecesarios el descenso ineludible a convertirse en basura. Quiere ver resultados inmediatos en cosas que son a largo plazo y que se mantengan resultados extendidos en el tiempo, en cosas que son efímeras. Pasado un lapso, comienza a aburrirse de que tú no hagas magia, de que no tengas la fórmula secreta para lograr los objetivos que él desea, porque algún idiota lo convenció de que eso existe y cuando se fastidia comienza a pensar que tú eres un inútil y que tu trabajo no es tan bueno y que él podría hacerlo mejor. Antes de iniciar tu negocio debes conocer las estrategias de branding y de las neurociencias aplicadas al branding para que no cometas los mismos errores que comenten muchos emprendedores. Gracias a estos nuevos conceptos de neuromarketing y branding psicológico, ahora podrás llegar a esa parte en la mente del cliente, encargada de los procesos lógicos y emocionales que llevan no solo a interesarse por tu producto o servicio y a comprarlo, sino a elegirlo entre los demás y a enamorarse de él. En este libro aprenderás: Cómo crear una marca. Cómo elegir los colores y el logotipo de tu empresa. Cómo aplicar las neurociencias para incrementar las ventas de tu producto o servicio. Cómo

trabaja la mente humana en el proceso de venta y cómo venderle al cerebro reptiliano y límbico de los clientes. Este es el libro que todo emprendedor debe leer antes de iniciar su negocio

Forjando gigantes. Manual de entrenamiento para padres

¿Sabías que todos los niños son discapacitados? Sí, el cerebro del niño tiene la discapacidad más grande del mundo: El cerebro del niño no está capacitado para entender que no puede. Nunca en la historia de la humanidad ha sucedido que un niño no pudo caminar porque intentó una, dos, tres veces, se rindió y dijo: “caminar no es lo mío, mejor dejo de intentarlo”. El niño lo va a intentar hasta que lo logre. Si el cerebro del niño entendiera lo que significa “no puedo”, podríamos asegurar que el 95% de la humanidad hoy no caminaría, porque así somos los adultos, intentamos las cosas un par de veces y si no nos salen, nos rendimos. Todos los niños tienen como mínimo un talento extraordinario, que nosotros como padres nos encargamos de desperdiciar, porque no adquirimos la información para despertar, guiar y asistir ese potencial que existe dentro de todos los seres humanos.

Forjando gigantes, pretende darte las herramientas para acompañar el crecimiento integral de tu hijo, para que puedas forjar niños inteligentes, capaces, extraordinarios, pero por sobre todo… felices!

Motivación instantánea & Autoestima definitiva

Para que un libro que hable acerca de autoestima sea útil es necesario que funcione y para que funcione debe ser definitiva y que, además, se puedan generar niveles de energía instantáneos, sino ¿qué sentido tiene que la motivación nos visite cuando ella quiera? Por eso, la motivación debe poder ser alcanzada en cualquier momento que se la requiera, en un tronar de dedos. “La motivación nunca es duradera” dicen por ahí, el baño tampoco lo es, por eso se recomienda bañarse a diario… Este libro te enseñará cómo llegar a manejar tus niveles de energía, autoestima y entusiasmo de manera virtuosa para que logres alcanzar el máximo potencial que existe dentro

de ti.

Revolución Bitcoin: la economía del futuro

Imaginemos un dinero sin inflación, sin manipulación de gobiernos y bancos. Imaginemos transacciones sin intereses, pagos sin intermediarios, inversiones sin un bróker, depósitos sin agentes, contabilidad transparente sin contadores, donaciones sin fideicomisarios. Un sistema totalmente nuevo y al alcance de todos. Global, seguro, casi instantáneo y gratuito. Imagina que en lugar de pagarte por asistir a un trabajo que detestas se te pagara por cumplir tus sueños, por agregar valor al mundo, por cuidar del medio ambiente, por construir un propósito para el futuro o por ayudar a que esta tecnología no pierda su esencia. ¿Te parece una utopía no es cierto? Pues todo esto está ocurriendo en este mismo instante y no es una película de ciencia ficción. ¿Qué es el Bitcoin? ¿Estamos ante una nueva burbuja económica? ¿Qué es la cadena de bloques y por qué está causando tanto revuelo? ¿Cómo podemos ganar dinero con las criptomonedas? Son algunas de las preguntas más frecuentes que nos invaden cuando oímos hablar de Bitcoins y monedas criptográficas. Desde el 2009 que irrumpió en el mundo una nueva forma de dinero digital, las criptomonedas que apuntan a convertirse en una revolución económica, pero esto solo es la punta del iceberg ya que están sustentadas por una nueva tecnología que cada día descubre nuevas aplicaciones, hablamos de la blockchain. En este libro te explicaremos en detalle cómo funciona la tecnología de cadena de bloques, que son las criptomonedas y cómo hacer dinero con ellas, además de

despejarte todas las dudas que tengas acerca de esta nueva revolución económica.

¿Qué vas a hacer con el tiempo que te queda de vida?

No te conozco, no sé nada de ti, no sé quién eres, quién es tu familia, dónde vives o por qué estás leyendo este libro… Pero estoy seguro de una sola cosa: tú tienes un talento, eres especial para una o más personas, hay un perro que mueve la cola cuando llegas, hay una planta que necesita que la riegues, hay alguien aguardando a que regreses cada día, y lo más importante, hay un sueño esperando a que tú lo realices… Y además de ese talento, tienes un don, un don significa un regalo, se te ha regalado el producto más preciado del universo, un producto más valioso que todo el dinero del mundo, y a ti se te ha otorgado completamente gratis: tu propia vida. Y ahora dime ¿qué has hecho con ese talento y ese don? Seguramente los has estado desperdiciando, matando el tiempo sin darte cuenta de que te estabas matando a ti mismo. Existe una verdad que te golpea en la cara y te

hace dar cuenta de dónde estás parado realmente. Esa verdad que es una bofetada en el alma. La verdad que te dice alguien que se está yendo de tu vida, la verdad que te dice una pareja que te está engañando, la misma verdad que ves cuando el puesto de ese trabajo que querías se lo dan a otro. La verdad puede ser cruel, dolorosa, triste o despiadada, pero es necesaria. Es necesario que la conozcas y que te pares frente a ella, para evaluar tu presente, analizar tu pasado y planear tu futuro. ¿Por qué trabajas para una persona más mediocre que tú? ¿Por qué soportas que tu pareja te grite, te humille, te insulte, te engañe y te menosprecie? ¿Por qué estás tolerando tu existencia en lugar de disfrutarla? ¿Qué estás haciendo con el tiempo que te queda de vida?

Solo sueña quien despierta

Los soñadores somos un grupo peligroso, somos un grupo que no descansa nunca, que no acata órdenes sin cuestionamientos, que no obedece sin razones concretas, que no hace las cosas sin preguntarse por qué. Somos ese grupo de personas que da vueltas en la cama y se despierta a mitad de la noche con la solución en la mente de algún problema que le estuvo rondando en la cabeza durante el día. Somos esos que desafiamos las normas vigentes y venimos a contrastar con lo establecido, marcando un camino alternativo. Los soñadores somos esa parte de la humanidad que vive a destiempo, que busca nuevas maneras de realizar las mismas cosas. Sabemos que se nos reirán en la cara, pero nada de eso nos importa, nada de eso nos detiene. ¿Recuerdas la última vez que soñaste con cambiar tu vida definitivamente, con crear, con sobresalir? Seguramente también recuerdas que se han reído de ti, que te han hecho sentir que estabas loco, que te han dicho que te dediques a otra cosa, que dejes de perder el tiempo. Y quizás creíste en algún momento en eso que te decían, a fuerza de repetición, de insistencia o por tu propio conformismo. Pero seguramente algo dentro de ti, siempre te alentaba a que continúes, a que lo sigas intentando. Gracias a que tenemos eso en nuestro interior, esa vocecita que nos alienta y de la que nunca debemos avergonzarnos, porque sin eso, todavía estaríamos raspando piedras en las cavernas. Sin nosotros, la humanidad estaría estancada. Porque no es cuestión de lograrlo solamente, los grandes inventos y avances de nuestro tiempo, fueron fracasos en otros. Y alguien los retomó, insistió en ellos y los llevó a cabo, ¿Por qué? Porque al igual que quien los comenzó, nunca se dejaron llevar por esas opiniones nefastas e improductivas. Existieron muchas personas con grandes sueños, y lo que tenían en común es que siempre se han burlado de ellos, pero a ellos no les importaba.

Artículos

El Cliente Es Basura | Posicionar Tu Marca- El Club de la Mente Ep. #217

El record mundial de leer 1000 libros en 1000 días ha leído la mayor parte de mi obra y la comenta: En este episodio de El Club De La Mente hablaremos sobre el libro "El Cliente es Basura / Neuromarketing Para Posicionar Tu Marca" de Nicolás Quindt, un excelente libro que te muestra cómo ser hacer de tu marca, una empresa exitosa y llegar a convertir tu emprendimiento en una Marca rentable para este mundo en el que vivimos.

https://www.youtube.com/watch?v=RS5h5jau8Gc

9 Principios Para Lograrlo Todo - El Club De La Mente Ep. #220

El record de leer 1000 libros en mil días comparte mi obra: En este episodio de El Club de La Mente hablaremos del libro "9 Principios Para Lograrlo Todo" de Nico Quindt, un excelente libro que te ayudará a encontrar la motivación que necesitas para emprender cualquier camino hacia tu objetivo, obteniendo riqueza material y espiritual en el recorrido.

https://www.youtube.com/watch?v=18tW7P1DpyM

Libro del día… La genialidad se aprende: Técnicas de pensamiento creativo aplicadas a los negocios

El libro que hoy te recomendamos se titula La genialidad se aprende: Técnicas de pensamiento creativo aplicadas a los negocios, escrito por Nico Quindt. En las páginas de esta edición es posible aprender, a decir de sus editores, a desarrollar tu capacidad creativa y elaborar ideas geniales de la nada… aunque no seas un genio creativo. Te enseñaremos cómo puedes adaptar tu mente para desarrollar la inventiva y la personalidad creativa… En síntesis, te enseñaremos a pensar, a crear e imaginar… pero no solo a eso, sino también a elaborar ideas realmente sustentables que puedan resolver un problema concreto y brindarte nuevas perspectivas para tus proyectos, negocios y emprendimientos.

https://www.paredro.com/libro-del-dia-la-genialidad-se-aprende-tecnicas-pensamiento-creativo-aplicadas-a-los-negocios/

La genialidad también se aprende en visual

Buscando por ahí encontré este libro que me llamó la atención y del que se pueden aprender cosas interesantes relacionadas con la creatividad, con la manera de percibir y afrontar la vida y el trabajo. De lo dicho se deduce, si el cuento sabes leer, que al curioso los disgustos suelen venirle a granel. La curiosidad empieza, nos domina, y una vez satisfecha, ya no queda de ella siquiera el placer, pero quedan sus peligros que has de evitar por tu bien. Charles Perrault Moraleja al cuento Barba Azul, publicado en 1697. ¿Cuál es? Se llama La genialidad también se aprende por Nico Quindt, y propone ir más allá de lo que nuestro cuerpo plantea para imaginar nuevas realidades posibles. ¿Me lo cuentas? Os dejo mi reseña visual del proceso de maduración del libro que contienen algunas de las claves que transmite.

https://www.agorabierta.com/2017/05/la-genialidad-tambien-se-aprende-visual/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/nicolas-quindt