

5.0

Comentarios (6)

Emanuel Quadri

Rosario, Argentina

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Argentina

Nacionalidad: Argentina

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Lo inconsciente en los negocio, Negocios, Ventas, Liderazgo, Recursos Humanos, Gerenciamiento de ventas, Emprendedorismo, Inteligencia comercial, Inteligencia emocional, Desarrollo Personal.

Descripción del perfil

Formación Académica Licenciado en Marketing Técnico en Comercialización. Técnico en Periodismo. Coach Ontológico avalado por la AAPC (Asoc. Argentina de Profesionales del Coaching). Facilitador en Integración Bioemocional (posgrado dado por la OIBIS – Cuba- Organización Iberoamericana Para la Salud) Con distinciones en Constelaciones Sistémicas Con conocimientos en técnicas de reprogramación a través de las Neurociencias. Además realizó cursos de Dianética en Estados Unidos y actualmente formaciones en Rituales Sistémicos. Practicante Certificado de Barras de Access Consciousness® Experiencia: Su experiencia laboral y comercial es muy amplia y variada, principalmente en el área de ventas, en la dirección y organización de equipos y en el desarrollo de estrategias comerciales. Todo esto le suma mucha experiencia que la brinda a la hora de realizar sus talleres. Su búsqueda de desarrollo personal y de un encuentro con el SER lo acercó al aprendizaje sobre los fenómenos del inconsciente y su manifestación en nuestras acciones permanentes. Hasta hace poco dirigía la empresa de Marketing, Comunicación y Desarrollo Humano que el mismo fundó: Home Global. A consecuencia de un proceso personal de salud, se retiró hace dos años de la dirección de su empresa para poder recuperarse y se avocó a la finalización de su libro. Actualmente se desarrolla como entrenador en equipos de trabajos de empresas e instituciones, así como facilitador de forma individual para gerentes y mandos medios de las compañías. Imparte charlas y talleres para jóvenes emprendedores y empresarios de distintos países. Su presencia suele ser requerida en jornadas para este tipo de público. A su vez, desarrolla formaciones en venta, en liderazgo, en RRHH y clima laboral para distintas organizaciones. Quadri es el creador de dos herramientas de trabajo que y utilizan los fenómenos del inconsciente para lograr el mejor resultado de sus consultantes. Estas herramientas son la Preguntoría® y la Biomanagement®

Conferencias, Cursos o Talleres

El liderazgo consciente

4 Horas o más

Una actividad cuya temática es el liderazgo de uno mismo y con los demás y las bases del auto liderazgo y del liderazgo de equipo. En esta actividad les voy a brindar conocimientos respecto a cómo aplicar de modo concreto eso que Goleman llama el líder resonante. Es decir aquel líder que deja huella en sus equipos y con ello optimiza resultados. Veremos cómo se aplican de forma práctica la que se conoce como las 4 premisas del inconsciente, premisa de la que hablaba, entre otros, Carl Jung. De este modo lograremos que puedan comprender como se genera una imagen de realidad en el individuo y como lo influye. Esto lo haremos de una forma totalmente lúdica y divertida, así que lo van a poder comprender sin ningún inconveniente. A su vez, hablaremos de los órdenes de jerarquía, usando los principios de Bert Hellinger, creador de la herramienta Constelaciones Familiares Sistémicas. Este alemán recientemente fallecido, desarrolló hace ya unos 40 años, esta disciplina y asignó, dentro ella, lo que luego denominó “Los órdenes del amor”. Estos son principios básicos y universales que hacen a la relación invisible de los sujetos y que siempre, de una u otra forma, se hacen presentes o reclaman su espacio donde hay una integración de personas. Esta herramienta, se está aplicando con gran éxito en empresas y compañías para armonizar los espacios de trabajos mejorando la relación entre todos los integrantes. Otra actividad que desarrollaremos, siguiendo en sintonía con la comprensión del liderazgo propio y cómo impacta en los demás, es un juego de asignación e intercambio de roles. Con este podrán integrar en su experiencia personal como varía la imagen del observador respecto al lugar, función y decisión del otro, según desde donde está mirando la situación. Para esto, sumaremos los principios del Coaching ontológico, utilizando las distinciones respecto al observador, que establece Rafael Echeverría en su libro La Ontología del Lenguaje. Del

trabajo realizado, los asistentes podrán disponer luego a apuntes On Line para consultar y seguir buscando material de referencia.

Experiencias

Director General

Home Global

2009 - Actual

Responsable Comercial

Publicidad Sarmiento

2005 - 2009

Desarrollo del plan de inversión y recuperación de la YMCA Rosario

YMCA Rosario - Generación XXI

2004 - 2009

Director Radio Río Chaco

Impacto Radio Río

2001 - 2003

Responsable de Marketing Turismo Río (NEA)

Turismo Rio

2000 - 2003

Estudios

Facilitador en Integración Bioemocional

(OIBIS – Cuba- Organización Iberoamericana Para la Salud)

2015

Licenciado en Marketing

Universidad Kennedy

2014

Técnico en comercialización

Instituto de Ciencias Comerciales (ICC)

2012

Coach Ontológico

ECID (avalado por la AAPC - Asoc. Argentina de Profesionales del Coaching).

2010

Técnico en Periodismo

ISET N°18

1996

Libros

El inconsciente en los negocios

El inconsciente en los negocios es un libro de conocimiento y además de transformación personal. A lo largo de sus páginas encontrarás respuestas que quizás nunca imaginaste respecto a ciertos fenómenos del inconsciente. Verás cómo estos pueden frenar la llegada a tus logros, a tus objetivos, a esa anhelo que querés alcanzar. Una obra que te permite comprender porque no es suficiente sólo con la voluntad para alcanzar aquello que estás buscando, pero que además te da las herramientas para trascender esos programas que te frenan a llegar al logro. Aquí encontrarás información reveladora sobre el inconsciente, técnicas que trabajan en este para alcanzar el éxito en los negocios y en la vida. Verás el desglose de las 5 actitudes más frecuentes entre aquellos que no alcanzaron sus metas, de modo que las identifiques en vos y las puedas trascender. Para esto, el autor nos acerca su experiencia contando casos reales de clientes y proyectos que el mismo atendió en sus más de 25 años de trayectoria laboral. Además brinda técnicas comprobadas para transformar esas actitudes. En este camino de aprendizaje podrás vivir un proceso de autodescubrimiento con el que limpiarás muchos de aquellos programas inconscientes que están atentando contra vos, tus proyectos y los de tu equipo de trabajo. Este libro, es una lectura casi obligatoria tanto para aquellas personas que recién están emprendiendo como para los que ya tienen una amplia experiencia en hacerlo. Todos, de una u otra forma, se sentirán identificados y transformados con sus líneas. Consultores de empresas, Coach y más, tampoco deberían perderse esta obra que puede trasformar, no sólo su economía, sino y sobre todo, la comprensión sobre lo que sucede con muchos

de sus clientes, y la posibilidad de obtener una nueva visión de cómo poder ayudarlos.

Artículos

LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, BUSCA ALCANZAR EL ENFOQUE

A esta conclusión, llegué por experiencia, pero al querer ampliar el cómo llego a ella, acepté que sería sano desarmar las palabras que la componen, de modo que luego sea más entendible el sentido que la inspiró. Empecemos por lo que dice la real academia Española Remarcaré las significaciones que más se ajustan a este caso. Planificación. Acción y efecto de planificar. Plan general, metódicamente organizado y frecuentemente de gran amplitud, para obtener un objetivo determinado, tal como el desarrollo armónico de una ciudad, el desarrollo económico, la investigación científica, el funcionamiento de una industria, etc. Estrategia. (Del lat. strateg?a, y este del gr. ??????????). f. Arte de dirigir las operaciones militares. f. Arte, traza para dirigir un asunto. f. Mat. En un proceso regulable, conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. Real Academia Española © Todos los derechos reservados Enfocar. tr. Hacer que la imagen de un objeto producida en el foco de una lente se recoja con claridad sobre un plano u objeto determinado. tr. Centrar en el visor de una cámara fotográfica la imagen que se quiere obtener. tr. Proyectar un haz de luz o de partículas sobre un determinado punto. tr. Dirigir la atención o el interés hacia un asunto o problema desde unos supuestos previos, para tratar de resolverlo acertadamente. Real Academia Española © Todos los derechos reservados Alcanzar. En este caso, de 18 deje 6 (Del lat. *incalciare, con infl. del art. ár. al-). tr. Llegar a juntarse con alguien o algo que va delante. tr. Llegar a poseer lo que se busca o solicita. tr. Tener poder, virtud o fuerza para algo. tr. Saber, entender, comprender. intr. Llegar hasta cierto punto o término. prnl. Llegar a tocarse o juntarse. Real Academia Española © Todos los derechos reservados Pasando en limpio ¿Qué es hacer un plan, entonces? Organizar algo de forma metódica. Acotando que a veces esa planificación será extensa y por ende no controlable desde una mirada lejana. ¿Y la estrategia? Me gustó más la significante que dice, “como trazar un asunto”. Hablemos del enfoque. “Dirigir la atención hacia una asunto o problema.” Alcanzar, en mi frase, sería el nexo que conecta la planificación estratégica con el objetivo. ¿Pero dónde está el problema? En definir que va primero. ¿El objetivo? ¿O la planificación? Si respondiste lo primero, te invito a que te preguntes. ¿Suelo mirar primero el objetivo, antes que la resolución? Y si lo miro… ¿Cuánto lo miro? ¿Me detengo a observarlo, a saborearlo, a desmenuzarlo? ¿Dejo que aparezca cada detalle que revela la identidad de ese objetivo? ¿Lo hago? ¿O lo considero una pérdida de tiempo? Hay dos ejercicios que solemos hacer en la empresa. Uno con clientes y uno con potenciales colaboradores. Se los contaré porque tiene que ver con esto. En lo que respecta a los clientes. Cuando le pedimos que definan tal cual como se imaginan que es ese logro al que quieren llegar (empresa, cuota de venta, unidad de negocio, resolución de un conflicto, etc) es llamativo, que el 99% de los casos, al principio se resiste a hacerlo. Preguntan ¿Por qué lo voy a hacer? ¿Para qué, si no se lo que va a pasar? Como voy a saber de qué formato es la oficina nueva que quiero para la empresa, si no se si lo voy a lograr?. Y Así les podría llenar hojas, de explicaciones resistentes a hacer el ejercicio. Lo que sucede luego es aún más destacable. Se dan cuenta que no sabían a donde estaban yendo. Que había muchas preguntas jamás se habían realizado y lo más tremendo que en muchos casos, las acciones que tomaron o iban a tomar, son hasta (en algunos casos) totalmente contrarias al objetivo buscado. Otra cosa que sucede, es que al observar con precisión la fantasía de su objetivo, se confrontan con la pregunta (consciente o inconsciente) de ¿realmente estoy dispuesto a hacer lo necesario para alcanzarlo? Lo que resuelven luego, es para otro largo post. Por su parte, en la búsqueda de nuevos colaboradores, solemos hacer un encuentro grupal y lúdico, donde los participantes son protagonistas de diversos juegos. En ese espacio, se les da una consigna y se les dice que antes de hacer la ejecución, pueden tomarse un tiempo para planificar. ¿Que hace el 99% de los entrevistados? Mete manos en la masa. ¡Así es! Tenemos una propensión a la acción, pero no a la reflexión. ¡No nos detenemos a mirar y permitirnos imaginar cómo es (y como no es) ese objetivo que voy a ir a buscar, y de aquí surgen enormes problemas! Porque luego, llegamos a destinos cercanos y no tan cercanos, pero no al que estábamos buscando, porque antes no nos detuvimos a hacernos esta pregunta: ¿Qué elijo que pase? Si nos hiciéramos esa pregunta más seguido, les aseguro que muchas acciones empresariales no tendrían su lugar, ahorrándole enormes sumas de dinero a las organizaciones. Mucho tiempo dedicado en conversaciones improductivas se vería reducido a breves tiempos de coordinación de acciones. Y prolongadas peleas conyugales, creo yo, no llegarían a peleas, sino a diálogos. En conclusión. ¿Qué es enfocar? Enfocar es darse el permiso de soñar con ese objetivo deseado sin poner condicionantes en el medio de cómo se va a logar. Enfocar es decirse a uno mismo que sí elijo, que no elijo, para reducir opciones. Enfocar es preguntarse en profundidad varias veces ¿Qué elijo que pase? ¿Con esto solo alcanza? NO!. Ahí es donde viene la Planificación estratégica. Es armar desde el futuro hasta el hoy, un mapa, paso a paso, y en reversa que nos lleve al día uno. Pero hablemos de esto y sigamos desarmando la frase que lo motivó, en un próximo post, ¿les parece? Ya este se hizo extenso. Cierro diciendo algo que me parece esencial (de esencia) en mi forma de observar la vida. El enfocar los objetivos, es un acto FE y también de desprendimiento. Fe para permitírselo soñar con todos los detalles posibles y desprendimiento, para aceptar si no se llega ahí. En la película, el Guerrero Pacífico, se da un diálogo similar a este (no es una transcripción, textual). El entrenador le pregunta al gimnasta. “¿Te imaginaste la posibilidad de no llegar a las Olimpiadas?” Gim. – “No hay chances de que eso

no pase” Entrenador – “La única forma para que algo pase, es visualizarlo, y luego soltarlo. Si es lo mejor para nuestra alma, estará. Si no lo es, estará lo que sea mejor para nuestra alma”.

http://emanuelquadri.com/?p=72

¿CÓMO SUPERAR LOS DEFECTOS?

INTRODUCIÓN A los seres humanos nos encanta etiquetar todo y ponerlo en lugares separados, encasillando cada cosa entre bueno y malo, correcto e incorrecto, blanco y negro, positivo y negativo. Y este accionar nos impide ver dentro de toda la inmensidad de posibilidades, las bendiciones que tenemos para nuestra salvación, pero y sobre todo, para vivir esa salvación aquí mismo y en la tierra. Por esto, para empezar me gustaría cambiar la palabra defectos por características. Y una característica mía es “el enojo” . Usaré este ejemplo entonces para contarle de mis descubrimientos, esperando que también le sirvan a ustedes. EL ORIGEN Algo que me llama la atención en estos último días es: ¿Porqué parece que vivimos todos tan enojados? Pareciera que vivimos en una sociedad, en un grupo de personas, en una comunidad, donde el enojo está a plena flor de piel. Y no es raro que quien haga esta pregunta, sea una persona como yo que poseo entre una de mis características una enorme capacidad para enojarme y hacerlo con la velocidad de un rayo, de un chispazo de luz. Pues bien, todo lo que vemos afuera, es solo espejo de mí mismo. LA DUDA Sin embargo, algo que también me sorprende, es que junto a esa característica poseo otra heredada y también aprendida (y que ya es parte de mí) que es la paciencia. Una ENOOORME paciencia hacia las diversas circunstancias de la vida, algo que mis propios amigos y allegados reconocen y les sorprende. Y esa característica a veces es tan grande o más, como lo es velocidad que tengo de enojarme. Entonces ¿Cómo pueden convivir estas dos características supuestamente tan antagónicas? En una mente dual, es difícil comprender esa compatibilidad. En una mente cuántica, entendemos que el todo es más que la suma de las partes, y nosotros somos parte del todo, por lo tanto tenemos todo de todo. Es así, que esa misma característica, que parece contraponerse a la otra (paciencia VS enojo) es la que le da paz a mi mente cuando el “reptílico” quiere dispararse o cuando, más allá de ya haberse disparado, la reacción aun es controlable para que no afecte tanto al entorno. Esa emoción que se despierta a los dos segundos del enojo, donde la primera palabra la digo casi gritando y las siguientes bajo el tono abruptamente mientras voy respirando y conectándome de nuevo con mí ser, con mi calma, con mi paz. CONCLUSIONES Con el tiempo, entendí que en los problemas, o lo que en la mente llamamos problemas, “siempre” está la base de las soluciones. Esto quiere decir, que en nuestros supuestos defectos están nuestra salvación. Y que esa salvación es tan grande o más que esa característica que llamamos defectos y que yo empezaría a llamarle bendiciones visibles. ¿Y por qué bendiciones visibles? Bendiciones, porque pese a su aspecto negativo, son uno de los mayores regalos del Universo, Dios, naturaleza o como quieras llamarle, para nuestra expiación.Visibles porque son las que nos marcan los demás, los de afuera, o lo que nos refleja nuestras propias frustraciones, para que nos observemos y nos transformemos. En definitiva, para que dejemos de SER eso que estamos SIENDO, pero que no nos refleja alegría o felicidad. La clave entonces es preguntarnos con que amor tomamos a esos “defectos”, o estas bendiciones visibles, ya que si las tomamos flagelándonos por ellas, o peor aún, culpando a nuestros padres o ancestros por habérnoslos heredado, nada es lo que estaremos resolviendo, mejorando o limpiando. En cambio, cuando nos permitimos integrarlas, cuando les damos un lugar, diciéndoles “no sé de donde venís, no se a quién representas pero te he llevado con amor e integridad tu existencia en mi, y las acepto como las partes que forman al todo” (es decir cuando busco y acepto el opuesto, el yang, el blanco junto al negro) es cuando me permito buscar en mí esa parte no revelada pero existente, esa habilidad recibida pero escondida, ese don agraciado pero no percibido. Y es ahí donde puedo avanzar hacia la verdadera salvación, que en definitiva no es más que la existencia de Dios en mí, la existencia del todo, la existencia de la paz y de la plenitud. Abrecemos entonces a esos

defectos, integrémoslos llamándolos bendiciones visibles, y dejemos que en su oposición y librándonos de etiquetas, revelen de nosotros una parte gloriosa, bendita y de paz. Emanuel Quadri

http://emanuelquadri.com/?p=866

Nota Inspirarte (emprendedores)

Nota transmitida por canal 5 de Rosario, a días de la presentación de mi primer libro titulado: "El inconsciente en los negocios" Periodista: Candela Bianchi Programa: Inspirarte

https://www.youtube.com/watch?v=lQivNp0jFvA

¡Te estás quitando la capacidad de vivir!

Nota realizada a días de la presentación de mi primer libro titulado: "El inconsciente en los negocios" Periodista: Matías Carrillo Medio: Nodocios

https://www.youtube.com/watch?v=eNYr0ZH0Vvc

La casualidad no existe e influye en los negocios

Nota transmitida en el programa Generación X de Telefé Rosario, a días de la presentación de mi primer libro titulado: "El inconsciente en los negocios" Periodista: Natalia Maijia Programa: Generación X

https://www.instagram.com/tv/B6WmnHegbKZ/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/emanuel-quadri