

5.0

Comentarios (6)

José Barroso Cela

Madrid, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés, Italiano

Áreas de conocimiento

Coaching por valores, Mediación de conflictos, Mentoring para coaches, Mentoring para gestores, Formación de formadores, Diagnosis de estado de equipos, Motivación e influencia, Liderazgo basado en personas o soul leadership, Gestión del estrés, Gestión del cambio corporativo, Gestión emocional, Liderazgo por valores, Cambiar creencias limitantes, Gestión de equipos de trabajo, Programación neurolingüística, Coaching, MIndfulness.

Descripción del perfil

Coach, formador y conferenciante. José Barroso, madrileño nacido en 1963, es Ingeniero Técnico Industrial con acreditación EUR ING para la Unión Europea. Trabajó durante 21 años en diferentes empresas y organizaciones españolas y multinacionales, ejerciendo cargos de responsabilidad en diferentes áreas de gestión, principalmente al frente de equipos de marketing y ventas, antes de 2009, año a partir del que se introdujo en el sector del desarrollo personal en España. Se graduó en 2010 en el Programa internacional de Coaching Ejecutivo en la Escuela de Negocios IGS Business La Salle e inició un proyecto personal que dura hasta nuestros días, centrándose en coaching para particulares y empresas, formación y conferencias. Está certificado como Master y Trainer en PNL por META International (ha estudiado con Frank Pucelik, co-creador de la PNL junto a Bandler y Grinder) y en la metodología “Coaching por Valores” según el método de Simon Dolan. También es mediador de conflictos mediante Coaching, certificado por la International Coaching Community (ICC), Máster en Psicología Holística por la Sociedad Española de Formación SEFHOR e instructor de mindfulness para las emociones por la Universidad de Málaga. Por otra parte, está acreditado como business coach y experto en la EASME (la agencia de la unión europea para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa), ha sido profesor y coach de varias escuelas de negocio (EOI, MSMK) y conferenciante en eventos de renombre, como TEDx, Salón MiEmpresa o la Startup Europe Week. Publicó en 2014 su primer libro, "7 excusas para no optar a la vida que deseas”, reeditado en 2018, en una edición corregida y aumentada titulada "7 excusas para no optar a la vida que deseas: En acción”, distribuido por Amazon. También escribe y publica habitualmente en sus dos webblogs coachingparatodos.com y josebarrosocoach.com

Conferencias, Cursos o Talleres

7 excusas para no optar a la vida que deseas

De 1 Hora a 2 Horas

Vencer el autosabotaje, creencias erróneas y autoexcusas que usamos para evitar ocuparnos de nuestra vida personal o profesional. La conferencia recorre siete excusas típicas y cómo desmontarlas con sencillez.

Enseñanzas del libro publicado por Jose Barroso "7 excusas para no optar a la vida que deseas".

Tú no eres ningún fraude

De 1 Hora a 2 Horas

En la actividad profesional, sobre todo de personas (especialmente mujeres) que tienen un perfil de éxito o se han reinventado, se dan con frecuencia dificultades para internalizar sus logros, el llamado "síndrome del impostor". La charla da claves para superar éste y las dudas típicas que surgen al respecto.

Lidera desde el alma

De 1 Hora a 2 Horas

Del liderazgo basado en la influencia del líder, al basado en las motivaciones para el logro de los colaboradores, del liderazgo motivador, al facilitador, del “café para todos” , al liderazgo a la carta, de las competencias a los valores. Cambios de paradigma que confluyen en un estilo de liderazgo centrado en las personas y en su forma de ver la vida.

3 claves para empezar a reinventarte profesional o personalmente

De 1 Hora a 2 Horas

Para personas que sienten que su actual etapa ha finalizado y desean hacer cambios personales o profesionales en sus vidas. Tres claves concretas para ponerse en marcha con cualquier tipo de reinvención.

Programa 3E Entrenamiento de Equipos en Excelencia

4 Horas o más

¿Equipos agotados, amortizados psicológicamente, quemados, acomodados? Un sistema para sacarles de sus zonas de confort y revitalizarlos de nuevo. El programa 3E (Entrenamiento de equipos en la excelencia) es una herramienta formativo-consultiva destinada específicamente a equipos y grupos de trabajo, que permite incidir sobre los mismos, implicando en el proceso de los responsables o jefes. Está basada en dos pilares: El sistema de entrenamiento: Une la gestión por competencias, situaciones simuladas generadas a partir de casos de práctica profesional y aprendizaje experiencial. El proporcionar información específica para la mejora (feedback). Se consigue así que integrantes del equipo y jefes aprendan al mismo tiempo, mejorando todos.

Sesión de coaching personal o profesional

De 1 Hora a 2 Horas

Sesión de coaching, encuadrada en proceso de coaching

Cómo ayuda el coaching a la transformación digital y a la startup

De 1 Hora a 2 Horas

Los procesos de transformación digital pueden fallar por no tener en cuenta la resistencia al cambio de las personas. Las startups tienen una fase delicada de arranque y otra de consolidación, donde el emprendedor y su equipo están expuesto a presión y vaivenes emocionales en consecuencia. El coaching puede ayudar de forma clara en ambos procesos.

Liderazgo transformador a través de valores.

Flexible

El objetivo del curso es dotar al participante de herramientas y recursos para generar un cambio en su estilo de liderazgo que le lleve desde su posición actual hasta la capacidad de liderar y tomar decisiones en función de lo que realmente mueve a sus colaboradores al logro y sintonizando sus valores y los de la compañía. Conocer qué caracteriza al nuevo modelo de liderazgo por valores y entender la gestión por valores. Establecer las bases para obtener de los equipos humanos cohesión, responsabilidad y rendimiento, a partir de su implicación personal y motivacional, conociendo sus valores e integrándolos en los de la compañía. Conocer cómo desarrollar capacidad de automotivación y de motivación del entorno ante la incertidumbre actual y los continuos cambios del mercado. Herramientas para analizar y posteriormente desarrollar las aptitudes y actitudes de los integrantes

de los equipos humanos, acompañándoles en su desarrollo individual.

Los valores del equipo

4 Horas o más

Un método para crear vínculos en equipos de trabajo y multiplicar su capacidad de rendimiento, a partir del establecimiento de los valores que deben marcar la actuación y comportamiento del equipo. Las nuevas metodologías de trabajo en equipo (Lean, SCRUM, etc…) siendo muy efectivas, tienen un "lado débil", las personalidades de cada uno de los integrantes, que pueden hacer que no se obtenga el rendimiento previsto. Aglutinar los valores personales y lo que mueve a cada integrante al logro en una lista de valores compartido por todo el equipo en una sesión de trabajo y consenso, es la herramienta más efectiva para que todo funcione como debe de funcionar. No dejar de lado ninguna propuesta, reconocer el esfuerzo de los integrantes y sus motivaciones y honorar, finalmente, los valores conjuntos que resulten del trabajo y la decisión del equipo se convierten en

objetivos de lo que debe ser una celebración del trabajo en equipo.

De mando intermedio a líder de equipo

4 Horas o más

El mando intermedio como entrenador, facilitador de tarea y acción del equipo. Objetivo: Que la suma de éste sea mayor que lo que suman individualmente sus miembros. La figura del mando intermedio se ha planteado siempre como un recurso eficaz en las estructuras de organizaciones como continuación de la estructura ejecutiva. No obstante, en la empresa moderna, que busca el cambio continuo en integración con su entorno (clientes, proveedores, colaboradores, sociedad…) como motor de su desarrollo, el mando intermedio debe ser algo más que una pieza "de transmisión" de la cadena de órdenes e incluso más que valedor ante sus colaboradores de la cultura y filosofía de la organización. En la concepción que proponemos, el mando intermedio se convierte en un líder de su unidad de trabajo, que aún debiendo funcionar en sincronía con el resto de unidades de la empresa,

ha de conseguir poder ser autónoma a nivel operativo, compartiendo y transmitiendo en su seno los objetivos, valores y cultura de esta.

Gestión de personas para mandos intermedios

4 Horas o más

Gestionar personas es un aspecto clave para el mando intermedio. Las herramientas adecuadas son necesarias para lograr la diferencia. Cuando trabajamos sobre el concepto de capacitar al mando intermedio para que trascienda el papel meramente "transmisor" y se convierta en un líder de su unidad de trabajo, debemos actuar sobre el refuerzo de ciertas competencias necesarias para ello. En su labor mas importante, la gestión de personas, el mando se va a encontrar muy diferentes retos. ¿Cómo liderar eficazmente sin comprometer su credibilidad, dada su posición intermedia entre dirección y colaboradores? ¿Cómo acometer la resolución de conflictos, impulsar el cambio, generar confianza, gestionar el tiempo, tomar decisiones mejores? Esta sesión puede llevarse a cabo como continuación de la denominada "De Mando intermedio a líder de equipos" o independientemente. La única diferencia es el punto de partida, siendo en la primera un "Focus group" en el que los participantes sitúan el trabajo a realizar en función del desarrollo de los aprendizajes de la sesión anterior

mencionada.

De la venta tradicional a la venta consultiva

4 Horas o más

La evolución en la función comercial es clave. El vendedor tradicional ha de transformarse en un "consultor de venta" que apoye y guíe al cliente en el proceso. Situando al integrante del equipo de ventas en el aquí y el ahora de su trabajo, se le transmite hacia donde debe evolucionar, los motivos para ello y cuáles son las repercusiones y beneficios. Se explica el concepto de la venta consultiva y que habilidades y competencias son necesarias para evolucionar hacia el perfil de un vendedor especializado o consultor de ventas. El trabajo es absolutamente dinámico y vivencial, apoyando las breves explicaciones teóricas con clips de video, ejercicios y dinámicas donde se ponen en juego las habilidades necesarias que precisa un profesional de la venta de este tipo, con lo que pueden tener una idea clara de sus áreas de mejora para poder aplicar los debidos cambios. Se finaliza con

un bloque de fuerte contenido motivacional para "enchufar" a los asistentes y facilitar su "puesta en marcha"

Herramientas de Coaching para directivos y mandos

4 Horas o más

Los líderes de las organizaciones precisan conocer herramientas de alto valor añadido, como el Coaching, para ejercer su liderazgo con garantías. El Coaching ejecutivo u organizacional es una de las herramientas probadas más efectivas para el desarrollo del capital más importante en las organizaciones: Las personas. El curso aporta los conocimientos prácticos precisos para entender cómo y en qué momentos puede aplicarse el Coaching de

forma interna, para obtener el máximo rendimiento de colaboradores y equipos. Asimismo, es adecuado para profesionales que desean "dar un impulso" a su carrera o están en un momento delicado de la misma.

Gestión emocional y asertividad

4 Horas o más

La inteligencia emocional, unida a la capacidad de comunicación asertiva, es la llave necesaria para la superación de tensiones y conflictos y la toma de decisiones. A la hora de interactuar con otras personas, trabajen o no con o para nosotros, o a la de tomar decisiones, debemos vigilar nuestra capacidad efectiva de comunicación, entender y controlar nuestras emociones expresar necesidades y derechos de forma proactiva y coherente, manteniendo un absoluto respecto al interlocutor y, en general, potenciar el control personal a través de la autoafirmación, para establecer relaciones positivas dentro de los ámbitos profesional y personal. El curso incide sobre

cómo: Aumentar nuestra auto-confianza. Mejorar nuestra comunicación y en especial, nuestra capacidad de relación interpersonal. Saber expresar con confianza y sin herir nuestra opinión o criterio.

Gestionar el fracaso y el estrés con mindfulness

4 Horas o más

Un método que procura un estado óptimo de funcionamiento mental, evitando su funcionamiento automático y condicionado. La gestión del error para que no se convierta en fracaso y del estrés como elemento que bloquea el normal desarrollo es fundamental en el ámbito profesional o personal. La Atención Plena o Mindfulness, basada en la técnica milenaria de la Meditación ha sido recientemente integrada por la Psicología Contemporánea como herramienta válida, fiable y con efectos terapéuticos muy beneficiosos demostrados. En este taller se proporcionan nociones básicas sobre Mindfulness o Atención Plena, para poder empezar desde el minuto siguiente a

desarrollar diversas habilidades, principalmente el control de las emociones y el estrés, la concentración, la productividad y el rendimiento y en general, un rejuvenecimiento completo de la mente

Cómo gestionar el equilibrio personal y la actitud del emprendedor.

4 Horas o más

Todo lo que pasa en el desarrollo del negocio se refleja en la persona, pero ¿Qué pasa cuando la persona es el motor del mismo? El ciclo del emprendedor clásico está sujeto a muchos altibajos y oscilaciones y más si es un emprendimiento individual. El equilibrio y la actitud son claves para el éxito de la idea. La alternancia de éxito y error debe ser asumida como aprendizaje para el desarrollo personal del emprendedor, pero en un entorno que no permite la certidumbre ¿puede gestionarlo cualquiera? Un estilo de vida que conjuge adecuadamente el tiempo de trabajo, con el ocio personal, la vida social y la conciliación familiar y sobre todo que permita que los objetivos estén en sintonía con los valores, es fundamental para que emprender no se convierta en una tortura y que una gran idea triunfe.

Organización, gestión de equipos y retención del talento para emprendedores

4 Horas o más

Una de las principales tareas a las que debe hacer frente el emprendedor a lo largo del crecimiento de su negocio, es determinar cuando necesita ayuda para el mismo y cuando debe ser ocasional, en forma de colaboración, o permanente (en plantilla). A partir de la necesidad, el emprendedor debe trazar una estrategia para cubrir las tareas necesarias para que su proyecto siga creciendo y esta debe incluir seleccionar, atraer talento y por supuesto conservarlo. ¿Y una vez configurado el equipo, sea este externo o interno? Es entonces cuando debe desarrollarse el liderazgo como base de la gestión. Y entonces es cuando el concepto "entrenar" en lugar de gestionar al equipo, da los mejores resultados ¿Cómo entrenar entonces a un equipo para que consiga invariablemente sus objetivos?

Habilidades comerciales para no comerciales

4 Horas o más

Todo profesional, pertenezca a una empresa o sea autónomo, que tenga contacto con clientes, debe disponer de habilidades comerciales para rentabilizar ese contacto. Mediante un taller de tipo experiencial, apoyando las breves explicaciones teóricas con clips de video, ejercicios y dinámicas, el participante descubre las habilidades y competencias necesarias que debe poseer (y su nivel actual en las mismas), para aprovechar su relación con el cliente, de forma que su empresa o él mismo obtenga rendimientos futuros, mediante ventas de productos/servicios o la fidelización del cliente.

Experiencias

Formador, coach y consultor

COACHING PARA TODOS

2009 - Actual

Sales Country Manager en España para canales de distribución y retail

LUTRON CC, S.L. (Filial en España - Barcelona y Madrid)

2008 - 2009

Country Manager para España

BM Spa

2007 - 2007

Varios puestos (Dir.Marketing, Técnica, Fabricación, Calidad)

GEWISS IBÉRICA S.A.

1995 - 2007

Secretario Técnico

Federación Nacional de Asociaciones de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España.

1992 - 1995

Ingeniero Proyectista de Instalaciones

Oficina Técnica de Proyectos

1991 - 1992

Responsable de Instalaciones y Proyectos

RELESA

1989 - 1989

Estudios

MEDIADOR DE CONFLICTOS MEDIANTE COACHING

INTERNATIONAL COMMUNITY COACHING (ICC)

2021

MASTER EN PSICOLOGÍA HOLÍSTICA

SOCIEDAD ESPAÑOLA DE FORMACIÓN

2020

TRAINER EN PNL - PROGRAMACIÓN NEURO LINGÜÍSTICA (Certificación Meta International)

D'Arte Human & Business School & META INTERNATIONAL

2019

CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD PARA LA DOCENCIA DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL PARA EL EMPLEO

CE ADAMS / SEPE

2016

PROGRAMA INTERNACIONAL EXPERTO EN MARKETING 3.0 ·

UNIR - Universidad Internacional de la Rioja

2013

PROGRAMA INTERNACIONAL DE COACHING EJECUTIVO (Certificación AECOP)

LA SALLE International Graduate School Business (Madrid)

2010

PROGRAMA DE COACHING EJECUTIVO (1er Nivel Certificación ICF) ·

Escuela Europea de Coaching, Madrid

2009

POSTGRADO DE DIRECCIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL CAMBIO ESTRATÉGICO

IE Business School, Madrid

2000

ingeniero industrial Europeo (EUR ING) (Habilitación para la UE)

FEANI - Fédération Européenne d'Associations Nationales d'Ingénieurs

1995

INGENIERÍA TÉCNICA INDUSTRIAL (ELECTRÓNICA INDUSTRIAL, CENTRALES Y REDES)

Universidad Politécnica de Madrid

1988

Libros

7 excusas para no optar a la vida que deseas : En acción

Basado en experiencias con diferentes clientes en procesos y sesiones de Coaching llevados a cabo por el autor (coach profesional), y con un estilo muy cercano a cualquier lector/a, el libro hace un recorrido por las distintas formas de autosabotaje que emplean las personas, en forma de siete excusas coincidentes en muchas de ellas, para negar aquello que buscan durante toda la vida con tanto ahínco: La felicidad. A la par, proporciona claves y herramientas sencillas de comprender y poner en práctica, basadas en diferentes herramientas de coaching, programación neurolingüística o inteligencia emocional, destinadas a que el lector pueda desactivar con éxito esas excusas por sí mismo.Para ello, la obra se complementa con ejemplos y un capítulo específico de ejercicios prácticos, con el fin de despertar en el/la lector/a la autoreflexión y la búsqueda de respuestas personales, que le ayuden a reconocer cuando se producen esos autosabotajes y así poder evitarlos.La obra es una edición especial de "7 excusas para no optar a la vida que deseas" , del mismo autor, corregida y enriquecida con más contenidos y el capítulo especial de quince ejercicios prácticos destinados a trabajar los contenidos. Según los propios lectores, la principal virtud es que, siendo una obra de coaching, no lo parece y por tanto carece de la

aridez y el tecnicismo de otros manuales de esta disciplina.

Artículos

Pero, a ver....¿qué es realmente eso del coaching?

Artículo revista Dandelión nº!

Apuntes sobre coaching y cambio

Revista Bienestar Natural

Blog de José Barroso

Artículos publicados en el blog de josebarrosocoach.com

https://www.josebarrosocoach.com/blog/

Blog de Coaching para Todos

Artículos publicados en coachingparatodos.com

https://coachingparatodos.com/blog/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jose-barroso