

0.0

Comentarios (0)

Mario Abril F.

Medellín, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Ecuador

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Marca Personal, Marca Personal Digital, Innovación Personal, Equipos coOpetentes, Transformación Cultural, Ser más para Ganar más, Inteligencia Relacional, Branding Personal, Branding Personal Digital, Empresas Humanas.

Descripción del perfil

"Relaciones confiables. Negocios exitosos" es mi mantra y mi promesa. Propongo Inteligencia Relacional enfocada a la facilitación de programas de Transformación Digital y al impulso de Marcas Personales y Corporativas, así como de Competencias Gerenciales. Mi experiencia profesional en tres multinacionales por más de 18 años (Movistar, IBM y Belcorp) me inspiró a ser consultor y conferencista desde el 2009, teniendo como clientes a emprendedores, profesionales y empresarios. Soy creador: * Del libro "Empleo & Inteligencia Relacional": https://amzn.to/2NC4PSj * Del programa Book Training, para entrenamiento ejecutivo en modalidad online basado en bibliografía especializada en negocios: http://bit.ly/2DrdUpU * Del Sistema de Diagnóstico Integral de Comunicación, para asesoría empresarial: http://bit.ly/2ojSmD2 * De la Primera Comunidad de Estudio de la Inteligencia Relacional: http://bit.ly/2K6Pxhc Como emprendedor, soy cofundador de "Happynar Global", de "La Red Mundial de la Felicidad", del "Observatorio del Adulto Mayor" y de "Sinergia Literaria". Soy reconocido como experto en el "Grupo Urbano Medellín"; embajador para Ecuador y Colombia de la Humanología; y asesor en la Red Mundial de la Comunicación Organizacional.

Conferencias, Cursos o Talleres

Inteligencia Relacional Empresarial

Flexible

Solo unas relaciones confiables, duraderas y rentables construirán negocios exitosos sustentables y sostenibles. Las relaciones se construyen desde adentro.

Inteligencia Relacional Profesional

Flexible

"Peor que estar en quiebra es ser un desconocido o tener una mala reputación" Como nunca antes, el cultivar relaciones interpersonales confiables y duraderas son claves para el logro de los objetivos profesionales.

Experiencias

Consultor

ABRIL Consulting

2010 - Actual

Jefe Corporativo de Servicio al Cliente

Belcorp Ecuador

2004 - 2010

Administrador de Telecomunicaciones

IBM Ecuador

1994 - 2002

Gestor de nuevos proyectos

Movistar

1992 - 1994

Libros

Empleo & Inteligencia Relacional

Cómo conseguir y mantener un excelente empleo en el Siglo XXI

Artículos

Sí, los cerdos también comen manjares, pero ¿por cuánto tiempo más?

Lo sé, hay gerentes que piensan y actuan como cerdos, y venden muy bien, tienen grandes ganancias y se dan una vida de lujos; tampoco les importa ser odiados por sus empleados o proveedores; pero no se dan cuenta que su empresa es una bomba de tiempo, que más temprano que tarde cerrarán y quebrarán, aunque hoy sean quienes tengan el monopolio del mercado o impongan las reglas del juego.

https://www.linkedin.com/pulse/s%C3%AD-los-cerdos-tambi%C3%A9n-comen-manjares-pero-por-cu%C3%A1nto-tiempo-abril/

4 maneras de construir un programa de lealtad aplicando Inteligencia Relacional

Recuerda que la Inteligencia Relacional tiene como propósito crear y mantener relaciones confiables, duraderas y rentables entre la empresa y sus públicos de interés (clientes y colaboradores, principalmente). Si bien es cierto que esta Inteligencia abarca los cuatro pilares de la organización: procesos, infrestructura, personal y productos, una de sus herramientas para el logro de propósito es el programa de lealtad, mucho más que un software para acumular y remidir puntos o millas.

https://www.linkedin.com/pulse/4-maneras-de-construir-un-programa-lealtad-aplicando-relacional/

¿Por qué fallan los laboratorios de innovación? y cómo solucionarlo aplicando Inteligencia Relacional

Los laboratorios de innovación son un lugar seguro para que las organizaciones realicen experimentos y testeen proyectos una y otra vez, y son una inversión importante para las empresas que tienen enfoques rígidos o que trabajan en industrias altamente reguladas. ¿Pero en realidad agregan valor y generan crecimiento? Según un informe de Capgemini (primera corporación multinacional francesa de servicios de consultoría tecnológica, con sede en París, así cómo la sexta mundial del sector en 2016), la gran mayoría de los laboratorios de innovación, hasta un 90%, dice un experto, no cumplen su promesa. Hay tres razones por las que muchos laboratorios se quedan cortos. Esto es lo que las empresas deben tener en cuenta...

https://www.linkedin.com/pulse/por-qu%C3%A9-fallan-los-laboratorios-de-innovaci%C3%B3n-mario-abril/

Por qué la transformación digital podría ser un pésimo negocio

Es que la transformación digital no consiste en ahorrar en tiendas o en personal, y en alcanzar grandes mercados, vendiendo a través de Internet y utilizando las nuevas tecnologías. Una transformación digital podría ser un pésimo negocio, si usted pasa por alto...

https://www.linkedin.com/pulse/por-qu%C3%A9-la-transformaci%C3%B3n-digital-podr%C3%ADa-ser-un-p%C3%A9simo-mario-abril/

El ADN de la Inteligencia Relacional

Qué es. Para qué sirve. Cuál es su alcance...

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/mario-abril