

5.0

Comentarios (2)

Giuseppe Cavallo

Barcelona, España

Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: Italia

Idiomas: Catalán, Español, Francés, Inglés, Italiano

Áreas de conocimiento

Storytelling en tiempos de cambio, Brand strategy en tiempos de cambio, Experiencia de marca para mundos virtuales, Marketing para startups, Marca personal para el cambio, Employee engagement en virtual, Storytelling para líderes, Internal communications, Brand narratives, Propuestas de valor únicas, Marketing con valores, Emotional branding, Market trends, Brand rituals, Lean marketing, Presentation skills, Public speaking, Product strategy, Go to market para startups.

Descripción del perfil

Soy Giuseppe Cavallo, el fundador de Voxpopuli. Todo lo que hago refleja mi visión responsable y humanista de los negocios. Me formé profesionalmente en dos grandes multinacionales, consideradas las “naves escuela” del marketing a nivel global. En Colgate Palmolive y en Nissan, donde lideré el team de marketing europeo que participó en el desarrollo del top-ventas Qashqai, creando con éxito un nuevo segmento en el mercado del automóvil. En Nissan transformé la manera como la casa efectúa la comunicación de producto a los medios de comunicación; establecí la estrategia de vehículos comerciales como director de marketing Europa; gané el prestigioso premio International Van of the Year; creé y lideré el gabinete de comunicación global de la división de vehículos comerciales. Desde 2012 he puesto mis conocimientos a disposición de marcas que se guían por valores. Con Voxpopuli he contribuido a que cambios radicales acontezcan en la comunicación de marcas que operan en diferentes mercados como el de la alimentación ecológica, cosmética, fitofarmacia, repostería, consultoría, tercer sector, plataformas tecnológicas, sector público y más. En 2020 he co-fundado Reframerebel, que ayuda a las empresas a prosperar en un entorno VUCA con una mirada sistémica que abarca personas, business y marca. Soy visiting lecturer en prestigiosas instituciones universitarias. He dado clases en ESADE Business School, Universidad de Barcelona, IQS y LCI Design School. En 2020 publico Habla con el Corazón - Storytelling para líderes y marcas en tiempos de cambio. Es mi segundo libro y es parte de la colección GrowPath. El primero lo publiqué en 2015: se titula El Marketing de la Felicidad. Es un manifiesto para la difusión de una nueva cultura del marketing. Soy también co-autor de Brands with a Conscience y Diseña Tu Futuro. Soy miembro fundador y patrono de la Fundación Capitalismo Consciente y miembro del think tank internacional sobre marcas conscientes Medinge Group. Doy conferencias y a menudo me entrevistan para ofrecer mi punto de vista en asuntos de marketing y storytelling.

Conferencias, Cursos o Talleres

Liderar con el storytelling en tiempos de cambio acelerado

Menos de 1 Hora

En 45 minutos Giuseppe explica cómo un líder puede capturar el corazón de su gente y llamarla a la acción en tiempos de cambio acelerado y grandes desafíos como los que estamos viviendo. Los oyentes se irán con un entendimiento claro de cómo se crea un discurso que motiva y con una plantilla metodológica para crear discursos que animan al equipo.

Emocionar para convencer

Menos de 1 Hora

En tiempos de cambio rápido y atención volátil, los líderes y las marcas deben dominar el arte de emocionar. Sí, porque el corazón decide antes que la cabeza y lo hace muy rápido. El storytelling es la herramienta perfecta para comunicar en entornos cambiantes, pero es necesario dominar las reglas de este maravilloso arte. Giuseppe te introduce en la técnica del storytelling presentando los cuatro pilares que forman una historia con impacto. Saldrás de la conferencia conociendo la estructura del Viaje del Héroe, sus implicaciones en el arte del storytelling y su utilidad a la hora de comunicar con impacto. También tendrás una plantilla metodológica para crear cualquier tipo de elemento de comunicación, desde un discurso hasta un correo electrónico importante y una publicidad.

Emocionar para convencer

De 2 Horas a 4 Horas

En tiempos de cambio rápido y atención volátil, los líderes y las marcas deben dominar el arte de emocionar. Sí, porque el corazón decide antes que la cabeza y lo hace muy rápido. El storytelling es la herramienta perfecta para comunicar en entornos cambiantes, pero es necesario dominar las reglas de este maravilloso arte. Giuseppe te introduce en la técnica del storytelling presentando los cuatro pilares que forman una historia con impacto. Saldrás de la conferencia conociendo la estructura del Viaje del Héroe, sus implicaciones en el arte del storytelling y su utilidad a la hora de comunicar con impacto. También tendrás una plantilla metodológica para crear cualquier tipo de elemento de comunicación, desde un discurso hasta un correo electrónico importante y una publicidad. En el taller se harán ejercicios para asegurar que las herramientas de storytelling presentadas se usan de forma correcta. Al salir del taller, ya sabrás usarlas!

Liderar con el storytelling en tiempos de cambio

De 2 Horas a 4 Horas

Aprenderás a capturar el corazón de tu gente y a llamarla a la acción en estos tiempos de cambio acelerado y grandes desafíos. Giuseppe pondrá a tu disposición la larga experiencia acumulada como director global de comunicación de Nissan, ayudando a ejecutivos y managers a comunicar de forma efectiva. Saldrás del taller con un entendimiento claro de cómo se crea un discurso que motiva y con una plantilla metodológica para crear discursos que animan a tu equipo. Durante el taller harás ejercicios que te permitirán fijar lo que aprendes para poder ponerlo en práctica desde el primer momento.

Experiencias

Fundador y CEO

Voxpopuli Labs - agencia de brand strategy y storytelling

2012 - Actual

Cofundador

Reframerebel

2020 - Actual

Cofundador y board member

Herooj - startup

2018 - Actual

Director global de la comunicación, división de vehículos comerciales

Nissan Motor Co.

2005 - 2012

Director de marketing Europa división de vehículos comerciales

Nissan Motor Co.

2004 - 2005

Director de marketing Europa de la línea de coches de turismo y SUVs compactos

Nissan Motor Co.

2003 - 2004

Libros

Habla con el corazón. Storytelling para líderes y marcas en tiempos de cambio.

En Habla con el Corazón, Giuseppe Cavallo nos explica cómo crear relatos que mueven y conmueven. Una guía práctica y meticulosamente argumentada, un manual de storytelling estratégico imprescindible para líderes de empresas y profesionales del marketing. "Si queremos responder a los urgentes y relevantes retos del presente entorno Hiper-VUCA necesita- mos ser capaces de generar nuevas narrativas. [...] Giuseppe Cavallo nos plantea este reto. Y lo hace apoyándose en toda su excelente trayectoria profesional, tanto como ejecutivo de primer nivel, como la que ha desarrollado estos últimos años como consultor." Oriol Iglesias - Profesor Titular y Director del departamento de Dirección de Marketing de ESADE

El marketing de la felicidad. Estrategias de marketing responsable para un mundo mejor.

El marketing de la felicidad es una hoja de ruta para emprendedores, líderes de empresas y gerentes de marcas con valores. A través de una serie de herramientas y claves de interpretación del nuevo mercado, este libro pretende acercar el éxito a tu negocio bajo la perspectiva de un futuro más ético, responsable y respetuoso con el medio ambiente.

Brands with a conscience. How to build a successful and responsible brand.

En este libro colectivo, editado por Nicholas Ind y Sandra Horlings, Giuseppe contribuye con dos casos de marcas de éxito guiadas por valores.

Artículos

5 pasos para volver a vender

Una manera de reactivar las ventas en tiempos de COVID, de forma estratégica, renovando tu propuesta de valor.

¿Cómo animar a tu gente?

Una guía práctica para crear discursos que motivan a tu equipo en tiempos de cambio y les hacen saltar de la silla para tomar acciones.

Experiencias (de marca)

Como crear experiencia de marca y fidelizar a tus clientes online y offline.

Tu marca es una persona (y tiene relaciones)

Cómo establecer una relación profunda con el público de tu marca, hacer que sea única, fidelizar a tus clientes y olvidarte de competir.

Perfil en Mentes a la Carta

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