

0.0

Comentarios (0)

Javier Llorente

Barcelona, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Cultura Empresarial, Desarrollo Organizativo, Innovación, Marketing Online, Growth hacking, Gestión de Talento, Emprendimiento, Desarrollo de negocio, Ventas, Trabajo en remoto.

Descripción del perfil

Me defino como un emprendedor, transformador y desarrollador camaleónico. Soy MBA por ESADE, psicólogo de base y siempre con ganas de aprender y explorar exponenciales territorios. Soy un apasionado de los deportes outdoor, el cine, los viajes, así como todo el potencial que las tecnologías tienen para impulsar nuestro mundo y forma de vida. He montado varias empresas con base digital en los últimos 12 años y profundizado especialmente en aspectos de innovación, digitalización, marketing y ventas. Durante los primeros años de mi carrera profesional en HR, mi interés estuvo en la estrategia y desarrollo del talento, así como las competencias y los drivers organizativos necesarios para llevarlos al máximo nivel. Con un scope holístico y una aproximación antropológica incorporo valor a las organizaciones desde las bases de su propósito a las cuentas de resultados. Mis ámbitos de actuación están en la Cultura, Desarrollo de negocio y transformación digital para medianas empresas. Los proyectos más ofertados constan de Auditoría, Plan 360º de crecimiento y su ejecución, enmarcada en el validado sistema de trabajo de éxito progresivo. Otros formatos incluyen sesiones consultivas, asesoramiento a comités ejecutivos y la creación de equipos de exponencialmente transformadores.

Conferencias, Cursos o Talleres

5 Pilares de Agile Growth para Emprendedores

De 2 Horas a 4 Horas

L@s asistentes podrán conocer de manera práctica, herramientas y técnicas diseñadas para el proceso de emprender, así como conocer dónde encontrar y explotar espacios de oportunidad que les ayuden a desarrollar la capacidad de innovación de sus proyectos. La efectividad del emprendedor está en poner foco, centrarse en lo que ha de hacer en cada momento. Design-Thinking, Lean, Agile y Growth Hacking son metodologías que ayudan en cada paso al emprendedor . Este seminario tiene como objetivo presentar de manera práctica, herramientas y técnicas diseñadas para el proceso de emprender, así como dónde encontrar y explotar espacios de oportunidad que ayuden a desarrollar la capacidad de innovación de tu proyecto. -Encontrar en las Tendencias, nuevos espacios de crecimiento -Conseguir los 100 primeros clientes -Entender de dónde viene el dinero. -

Traspasar la última frontera: el boca oreja -Sistematizarlo Si quieres entender cómo se aplican las metodologías Design-Thinking, Lean, Agile y Growth Hacking de manera eficiente, este es tu programa.

Lead Management full training Programme

4 Horas o más

Los objetivos son conocer y entender el concepto de Lead Management, estrategia y guías del éxito en técnicas y herramientas aplicadas a la práctica. Se aportará una visión integral sobre el Lead Managemet en el ciclo de vida de clientes y la gestión de datos enfocada a mejorar la experiencia del cliente y alcanzar resultados exponenciales. Objetivos específicos de la formación • Descubrir el papel que hoy en día juega el concepto de Lead Magnet en la estrategia de captación de leads y su psicología de conversión a clientes. • Conocer tácticas y casos de éxito para conseguir leads dentro del concepto de “permiso” en el actual marco de la GDPR. • Desarrollar modelos y embudos dirigidos a crear relaciones de confianza que aumentan las ventas en escenarios múltiples. • Disponer de herramientas para diseñar segmentaciones, puntuaciones y fórmulas de seguimiento e identificación de oportunidades de negocio. Programa del curso • El ciclo de vida de clientes y sus principales etapas: Del tráfico perdido a los clientes olvidados. • Principales conceptos relacionados con el lead management y el inbound marketing. • Herramientas para una gestión de leads eficiente. • Definir variables e indicadores oportunos para el Lead Scoring y Nurturing dentro de la empresa. • Casos y modelos de éxito, adaptación y diseño

creativos.

Implantación del trabajo en remoto para conseguir una organización exponencial

Flexible

Las consecuencias de una incorrecta implementación del teletrabajo, se traducen en pérdidas estimadas para las empresas de millones de euros: Por descenso de la productividad. Por reducción en la calidad en el trabajo. Por pérdida de identidad de las personas. Por falta de cohesión en los equipos. Y por malinterpretaciones entre otros. Con el confinamiento, muchas empresas tuvieron que improvisar la organización y las pautas para el teletrabajo. Ahora es el momento de ponerlo en orden o se corre el riesgo de que se instauren hábitos, formas de pensar y hacer las cosas que no facilitarán de ninguna forma la sostenibilidad futura del negocio. Podemos tener la falsa idea de ir consiguiendo objetivos y resultados, pero ¿Sabes a qué precio? Es un soporte o preparación dirigido a Pequeñas y Medianas Empresas para COMPETIR EN EL ÁMBITO DIGITAL. Una acción con la que de media en 3 semanas las Empresas están listas y conectadas con la nueva forma de trabajar en remoto. Los proyectos están enmarcados en un sistema de trabajo de ÉXITO PROGRESIVO CONTRASTADO y constan de: Auditoría o foto de partida. 8-12h. Entenderemos el contexto organizativo, cultura, valores y estilo de gestión. Recogeremos flujos de trabajo que articulan e incorporan a toda la cadena de valor. Realizaremos un muestreo de los tipos y descripciones de puestos de trabajo principales. Analizarfemos experiencias previas. Plan 360º de crecimiento. 10h. Focus group con representantes de todos los departamentos para recoger buenas prácticas, casuísticas principales, elementos de éxito, indicadores de seguimiento de productividad o calidad. Informe con el Plan de acción - Pull de tecnologías a utilizar y acciones facilitadoras. Redacción del primer borrador de la Política de teletrabajo o Protocolo de Regulación TT, que incluirá entre otros, el Objeto, la regulación del TT, condiciones o desconexión. Revisión legal y Acuerdo con el Plan de acción. Implementación - ejecución

retroalimentada. Desarrollo de un primer piloto o despliegue total. Ejecución del plan de acción y acompañamiento. Medición de indicadores clave y comparación con la foto de partida.

Estudios

Experto en marketing automation

Infusionsoft

2018

MBA

ESADE

2007

Master en Organización y Recursos Humanos

UAM

1997

Licenciado en Psicología

UAM

1996

Artículos

¿Cómo será trabajar desde casa los próximos años?

Si piensas que símplemente por implementar la última tecnología resolverás el Problema, la historia está llena de grandes proyectos que fracasaron bajo esta premisa. Para una parte significativa de los profesionales a nivel global, trabajar desde casa se ha convertido en vivir en la oficina. Eso está teniendo un efecto enorme en el acuerdo recíproco entre empleador y empleado e incluso el contrato emocional.

https://www.linkedin.com/pulse/c%25C3%25B3mo-ser%25C3%25A1-trabajar-desde-casa-los-pr%25C3%25B3ximos-a%25C3%25B1os-javier-llorente/?trackingId=utuKjP7yKBZO%2FS3tx8LK9Q%3D%3D

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/javier-llorente