HiCue speakers
Higher Content & Inspiration

ANDERS SÖRMAN-NILSSON

Futurista y estratega, especialista en innovación. Ayuda a líderes alrededor del mundo a decodificar tendencias

---

- Sus presentaciones están basadas en una investigación meticulosa, enérgicas y con un fascinante contenido, adaptado a cada audiencia
- Trabaja a través de cuatro continentes como conferencista, futurista y autor
- El resultado de su investigación, entrega nuevo conocimiento de alto impacto para las empresas
- “Al cambio no le importa si te gusta o no – él no necesita tu permiso, solo sucede”.
- “El futuro y el presente están convergiendo en una ciudad muy cerca de ti”

Anders Sörman-Nilsson (LLB / EMBA) es un estratega en innovación mundial y futurista que ayuda a líderes a decodificar tendencias, descifrar lo que se viene y convertir preguntas provocadoras, en estrategias proactivas. Con un promedio de 240 días de viajes internacionales al año, Anders ve que el futuro y el ahora están convergiendo en ciudades cercanas a nosotros, dando a la curiosidad, la creatividad y la valentía, una ventaja competitiva y sostenible.

Este futurista sueco-australiano ha compartido escenario con Hillary Clinton, ganadores del Premio Nobel, e importantes líderes de estado europeos y australianos. Es miembro activo de TEDGlobal. Con su presentación de TEDx en Estados Unidos y Australia, fue nominado en el Foro Mundial Económico de Jóvenes Líderes en 2015 y fue el orador principal en la Cumbre del G-20 Y20 en Australia.

Su ideas sobre liderazgo han aparecido en importantes medios de comunicación internacional como Monocle, Business Insider, Sky News Business, Financial Review, CIO Magazine and Boss. Es autor de los libros Digilogue: how to win the digital minds and analogue hearts of tomorrow's customers. Thinque Funky: Upgrade Your Thinking, y su último libro Seamless: the futurephile's guide to leading digital adaptation and human transformation, que saldrá a la venta en octubre de 2016.

Sus presentaciones están basadas en investigaciones meticulosas, enérgicas y con un fascinante contenido, adaptado a cada audiencia, por lo que clientes como Apple, Cisco, Mercedes Benz, Hilton, SAP, Gartner y Macquarie Bank han recurrido a Anders lo largo de los años, para convertir su investigación en ideas de alto impacto para sus negocios.

TEMAS

- Estrategia en innovación
- Tendencias futuras
- Gestión del cambio
- Adaptación digital

- Pensar de una manera distinta

PROGRAMAS

En un mundo de tecnologías disruptivas como la I.A., el blockchain, la realidad virtual, el internet de las cosas y el machine learning, Anders habla sobre respuestas proactivas, como pensamiento disruptivo, estrategia de innovación, transformación humana y adaptación digital.

2º Renacimiento

Si la disrupción digital fue el ensayo general para la transformación de su modelo de negocio, el COVID19 se convirtió en su plataforma de lanzamiento. A estas alturas, sabemos que este virus ha causado estragos en vidas y medios de subsistencia. Ninguno de nosotros (profesional, trabajador esencial o no), ha sido inmune a algún tipo de impacto futuro.

Pero, ¿cómo es el mundo más allá de la pandemia? ¿Y cómo nos preparamos los humanos para ello?
¿Volveremos al status quo o seremos transformados para siempre? ¿Qué valoraremos y cómo gastaremos nuestro ingreso disponible? ¿Qué tecnologías llegaron para quedarse? ¿Volveremos a migrar a las ciudades por trabajo o nos quedaremos en casa? ¿Seguirán mezclándose lo físico y lo virtual? ¿Será la frugalidad la nueva norma? ¿Qué comportamiento del consumidor dará forma al comercio del mañana?

Seamless: sin costuras

Adaptación digital y transformación humana. ¿Cómo diseñar experiencias para el cliente fluidas donde estos pueden navegar sin problemas entre puntos de contacto digital y análogo?

Esta es la pregunta principal que Anders explora en esta conferencia que invita a la reflexión. Las tecnologías emergentes como la Inteligencia Artificial, la Realidad Virtual y el

Internet de las Cosas, están permitiendo que cada vez más marcas sean realmente "sin costuras".

Esta conferencia aportará estudios de casos fascinantes y mejores prácticas de marcas inteligentes que entienden cómo las tecnologías inteligentes pueden amplificar el servicio al cliente, crear experiencias atractivas para el cliente, eliminar fricciones y transformar nuestras vidas.

Digilogue: la convergencia de lo análogo y lo digital

¿Cómo conquistar las mentes digitales y los corazones análogos de los clientes del mañana?
A medida que algunas organizaciones se precipitan imprudentemente hacia el futuro digital, y otras se quedan atrás al permanecer inmersas en las formas de antaño, los líderes de opinión se están dando cuenta de que existe un punto medio importante. La mayoría de las veces, ahí es donde sus clientes quieren que esté, el lugar donde convergen lo digital y lo análogo: el 'digílogo'. En el digilogue se entiende que lo digital satisface la mente de un cliente mientras que lo análogo le alivia el corazón.

SABER DÓNDE ESTÁ ESTE LUGAR EXIGE:

1. Una comprensión de las partes de su negocio que simplemente no pueden digitalizarse
2. Un conocimiento íntimo de la experiencia del cliente, de los puntos de contacto que los emocionan, que hablan a sus corazones y no a su razón
3. Una comprensión de cómo su organización cuenta su historia a su público (storytelling con propósito)
4. Un reconocimiento de la habilidad artesanal, o servicio al cliente, que hace que los clientes regresen
5. Toda empresa debe saber dónde se encuentra su término medio, donde el artesano de la vieja escuela se encuentra con la eficiencia y el poder del futuro. Esta conferencia ayudará a su equipo a encontrar ese lugar.

Olas de Cambio: tres tendencias globales que cambiarán su existencia

Olas de cambio se aproximan y es mejor estar preparado. Pero, ¿cómo detectar las olas o identificar lo que está pasando en el mercado? ¿Cómo percibir la dirección de la corriente o establecer lo que significa para su negocio? ¿Y cuál es la mejor manera de posicionarse para no ser arrastrado por el agua, o elegir una posición en el mercado y subirse a la ola?

LAS OLAS DE CAMBIO QUE AMENAZAN CADA NEGOCIO SON:

1. Disrupción digital: gestionar la tensión entre los puntos de contacto análogos y digitales
2. Media Madness: darse cuenta de que todas las empresas deben pensar como una empresa de medios
3. Dominio impulsado por datos: descubrir cómo convertir los datos en conocimiento competitivo

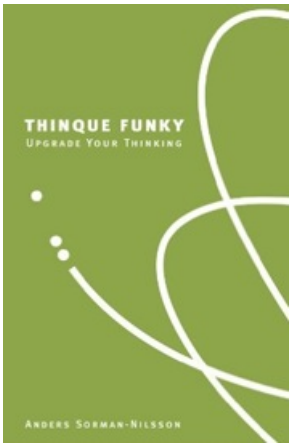
ESTA CONFERENCIA LE PROPORCIONARÁ:

- A qué nuevos mercados debe apuntar, cómo identificarlos e involucrarlos
- Cómo dar un paso atrás y deconstruir su propio modelo de negocio para identificar nuevas asociaciones no tradicionales
- Cómo sortear la tormenta de datos para convertir la información del cliente en activos comerciales inteligentes y estratégicos
- Cómo construir una estrategia de innovación que perturbe a sus competidores

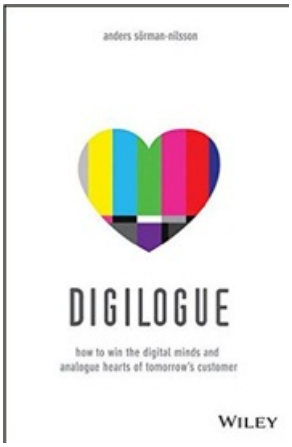
---

PUBLICACIONES

Libros



THINQUE FUNKY



DIGILOGUE