

LLUÍS SOLDEVILA

Creador del DAFO Personal®, experto en potencializar actitudes de Alto Rendimiento y ser un acelerador de personas

---

- Creador del DAFO Personal®, reconocida y premiada metodología para transformar personas y generar líderes digitales`
- Ex-directivo del mundo de la banca en Wall Street; ahora se dedica a las personas y la transformación
- Profesor de Innovación en ESADE Business School y Director del Máster en Innovación de EAE Business School
- Su enfoque del Liderazgo Digital ha ayudado a cientos de empresas hacia la transformación digital
- Considerado como uno de conferencistas de habla hispana más reconocidos en temas de alto rendimiento, motivación y Liderazgo Digital

Lluís Soldevila i Vilasís es Ingeniero Superior en Informática por la Universidad Politécnica de Catalunya y graduado por el IESE- Universidad de Navarra.

Ha desarrollado la mayor parte de su trayectoria profesional en el grupo Deutsche Bank, con diferentes cargos directivos en 7 países de Europa y América. Su última responsabilidad fue la apertura de la filial tecnológica del grupo en New York.

Es profesor del Departamento de Dirección de Sistemas de Información de ESADE desde el 1999, y colabora también con otras universidades como la Universidad de Barcelona, La Salle Business School, EAE, Universitat Politènica de Catalunya, Online Business School, y Tolouse Business School.

Creador del DAFO Personal ®, compagina la docencia universitaria con la con su labor como consultor, formador y conferenciante internacional, en los campos de las Habilidades Directivas y las Actitudes de Alto Rendimiento.

Es autor del libro Éxito se escribe con A y colabora con diversos medios como TV3 (Te-nim un pla), 8TV (Migdia) y RAC1 (El món).

TEMAS

- Liderazgo
- Cambio
- Alto Desempeño
- Trabajo en equipo

PROGRAMAS

Éxito se escribe con A

Orientada a la definición, concreción y consecución de los objetivos y a maximizar el rendimiento de las personas y de los equipos. A partir del método de las tres “A”:

- Autoconocimiento
- Actitud
- Acción

Cómo maximizar el rendimiento? Habilidades Directivas: Formación en aquellas habilidades que a nivel directivo son clave para la mejora de resultados y para la consecución de los objetivos del equipo y de la empresa.

Actitudes del Alto Rendimiento: Acciones formativas donde se trabajan las habilidades innatas y las adquiridas, con un foco especial en la confianza y en el poder de la actitud.

Desde criterios de personalización y eficacia, y con los objetivos previamente definidos, el centro de la actividad formativa es el individuo. La mejora de su formación redundará en la mejora de los equipos que dirige y/o en los que participa, provocando la transformación necesaria para la mejora de los resultados de la compañía.

Digital Thinking para Equipos de Ventas

El objetivo de esta conferencia es convertir a los vendedores en Vendedores Digitales, en base a los 10 cromososas claves para liderar la Transformaciín Digital. Esta propuesta se centra en situar a los equipos de ventas ante el paradigma actual VUCA. Este concepto se fraguó en la década de los noventa por los soldados norteamericanos y que responde al acrónimo inglés formado por los términos Volatility (V), Uncertatinty (U), Complexity (C) y Ambiguity (A). Y ante este reto, la única salida posible es apalancarse en los 10 cromosomas del Líder Digital, para así conseguir abordar la volatilidad con una correcta visión de futuro (V), afrontar la incertidumbre con conocimiento, formación, actualización constante, es definitiva con entendimiento (U), aportar claridad, simplicidad y sencillez en la ejecución de tareas y acciones dentro del seno de la organización (C) y finalmente acabar con la ambigüedad con agilidad, con una rápida capacidad de reacción ante los imprevistos que sucedan y que atenten contra la planificación estratégica de la organización (A).

*Esta conferencia también puede tener un enfoque más orientado a proporcionar un Digital

Tool Set y un Digital Skill Set.

Éxito en Ventas

“No es la APTITUD sino la ACTITUD lo que en última instancia determina ALTITUD”.

Esta conferencia motivacional y explosiva, busca potencializar los equipos de ventas, formándolos en la Actitud orientada a la Acción, como elemento potencializador de las Aptitudes.

A menudo éstos equipos disponen de un amplio conocimiento sobre técnicas de ventas en general, así como del producto o servicio que debe venderse. Sin embargo, con la formación en ACTITUDES, lo que conseguiremos es ganar en una dimensión mucho más exitosa: la ALTITUD.

Liderazgo Digital

Según Google, el interés por el concepto de transformación digital se ha incrementado un 2000% en los últimos cuatro años. El concepto no es nuevo, ya que desde su aplicación masiva en la empresa (hacia los años setenta), los sistemas de información han tenido como misión la transformación de los procesos de negocio. Por su naturaleza exponencial, el impacto de dicha transformación es hoy tan elevado que no hay empresa que no atienda esta cuestión. Y mientras el foco se centra en la tecnología y en los procesos, en los productos y los clientes, con frecuencia se desatiende un aspecto muy importante: su impacto sobre el liderazgo.

El mundo de hoy es volátil, incierto, complejo y ambiguo, es decir, un mundo VUCA (por sus siglas en inglés: volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad). Este término ha sido adoptado por líderes de todos los sectores de la sociedad para describir la naturaleza del nuevo escenario en que operan. Estamos acostumbrados a simplificar la complejidad a través de normas, patrones y buenas prácticas. Intentamos trabajar con datos absolutos, claros y cuantificables para tomar decisiones. Anteriormente, cuando había caos y volatilidad, tratábamos de crear orden, pero ahora tenemos que acostumbrarnos a vivir en el mundo VUCA. ¿Cómo lo haremos?.

La respuesta es identificando los rasgos del líder digital que nos permita dar este salto. El

liderazgo digital requiere un cambio de mentalidad. Si bien la transformación digital se centra principalmente en los procesos y en la tecnología, la clave es convertir nuestro mindset en uno digital.

DAFO Personal: ¿Cómo alcanzar los objetivos?

Una herramienta para definir y posicionar la estrategia y la acción. Su eficacia se demuestra con ejemplos como Apple, entre otros, que utilizó el DAFO para convertir el iPhone en lo que es hoy. «Tomando como base a 162 estudiantes de Máster, desarrollé una metodología para aplicar la técnica DAFO al terreno personal. Ya ha sido usada por más de 1.000 participantes en mis seminarios.» Complementando los resultados del DAFO Personal® con otras técnicas como la Teoría de Objetivos, los modelos de Porter o las cuatro «P» del Marketing, podemos sin duda alcanzar unos niveles de éxito mucho más elevados.

Contenidos con un formato a la medida:

- Jornada (Media / jornada completa): Encuentro que integra diferentes formatos y dinámicas.
- Conferencia (2 h. aprox.): Intervención divulgativa sobre una materia.
- Seminario (Mín. 2 h.): Actividad que desarrolla un tema en profundidad.
- Agitación (Máx. 2 h.): Sesiones de alta intensidad y que provocan cambios rápidos.
- Píldora (2 h. aprox.): Unidad pedagógica focalizada en una competencia.
- Taller (2 - 3 h.): Actividades basadas en la experiencia y la vivencia del participante.

PUBLICACIONES

Libros



DIGITAL-THINKING



ÉXITO SE ESCRIBE CON A



MORDER EL HIELO

CONDICIONES

- **Viaja desde:** Barcelona, España
- **Rangos:** Consultar tarifa con HiCue Speakers