

Conferencias Juan Carrión

ÁREA 1: INTELIGENCIA ORGANIZATIVA

Conferencia 1: Inteligencia Organizativa

- ¿Qué es la inteligencia?
 - Inteligencia = Comportamiento
 - La inteligencia según Cipolla
 - Las inteligencias múltiples
- La inteligencia y la idiotez organizativa
 - Maddonna vs. Los Pecos
 - La inteligencia organizativa
 - Objetivos fundamentales de las organizaciones inteligentes
 - Dinámicas positivas y negativas en las organizaciones
 - La neo-esclavitud en las organizaciones idiotas
 - El poder de la idiotez en las organizaciones
- Las inteligencias organizativas
 - Hablemos de inteligencias
 - Las inteligencias múltiples en las organizaciones
 - La inteligencia existencial
 - La inteligencia competitiva
 - La inteligencia estratégica (para la innovación)
 - La inteligencia idealista (para el liderazgo)
 - La inteligencia cultural
 - La inteligencia configurativa
 - La inteligencia humanista
 - La inteligencia relacional
 - La inteligencia tecnológica
 - La inteligencia moral o ética
 - La inteligencia sentimental
- Conclusiones

Duración: 1 hora (se puede realizar una versión reducida de 30-45 minutos y una versión ampliada de 1 hora y media)

ÁREA 2: INNOVACIÓN

Conferencia 2: Culturas Innovadoras: ¿Chimpancés o Personas?

- La vida según Ron Mueck
- Empresa y tiempo
- ¿Quién permanece?
- ¿Qué es la inteligencia?
- La inteligente organizativa
- El Entorno cambia...
- Pero no por tener los ojos abiertos se ve: Planolandia
- La Cultura organizativa como barrera al cambio
 - ¿Fuertes o débiles? Adaptativas
 - Cultura y liderazgo
 - Culturas psicópatas
 - Culturas políticas
- Barreras al cambio y a la innovación: creencias tóxicas
- ¿A qué tenemos miedo?
- Conformistas vs. Inconformistas
- El Espíritu de Feynman...

- Características de las culturas innovadoras
- Utopías culturales: SEMCO y St. Luke's Communications
- Características de los equipos innovadores
- Características de las personas innovadoras
- ¿Estrellas o esclavos?
- La clave: Desaprender

Duración: 1 hora (se puede realizar una versión reducida de 30-45 minutos y una versión ampliada de 1 hora y media)

Conferencia 3: En busca de la Innovación: destrucción creativa

- La vida según Ron Mueck
- Empresa y tiempo
- Madonna vs. Los Pecos
- De la simple innovación incremental a la innovación en conceptos
- La eficiencia no es el camino
- El camino es la destrucción creativa
- La innovación en valor
- Redefinir el mercado: buscar nuevas variables competitivas
- La materia prima de la innovación: la creatividad
- Las mentiras de la innovación:
 - La innovación es un proceso absolutamente racional: los sistemas "State gate" o embudos de las ideas
 - Innovación = tecnología
 - Innovación = gasto en I+D
- Barreras a la innovación
- La clave: apoyar a los inconformistas (innovadores en la sombra e intraemprendedores)
- El largo camino hacia lo realmente extraordinario
- Hacerse preguntas como niños, responderlas como adultos

Duración: 1 hora (se puede realizar una versión reducida de 30-45 minutos)

ÁREA 3: LIDERAZGO

Conferencia 4: Liderazgo Innovador: ¿chimpancés o bonobos?

- El síndrome del macho alfa
- Chimpancés y Bonobos
- ¿Líderes o directivos?
- El carisma importa, pero...
- El nuevo líder
 - Crea visiones
 - Cuenta historias
 - Sabe escuchar
 - Agita
 - Se pone al servicio: humildad
 - Es un buscador de talento
 - Ofrece orientación y sentido
 - Permite experimentar
 - Se ve como un aprendiz de por vida
 - Crea relaciones personalizadas
- Los fracasos del liderazgo
 - La autoestima del sabelotodo
 - La obediencia ciega
 - La ambición desmedida
 - El ego enfermo

- La búsqueda enfermiza de poder
- La maldad / la violencia
- La maldad y violencia inducida
- La soledad del directivo: la incapacidad para la comunicación
- Error = pena de muerte
- La falta de sentido del humor
- No recompensar el talento
- Medallas robadas
- Dormirse en los laureles
- Incapacidad para la crítica y el aprendizaje
- La falta de coherencia
- Promesas incumplidas
- Decisiones sin sentido
- Incapacidad para motivar
- No saber despedir
- Tipología de jefes
 - Jefe nocivo
 - Jefe psicópata
 - Jefe niño
 - Jefe niño copión
 - Jefe héroe malvado
 - El Jefe Estirado
 - El Jefe crack inútil
 - El Jefe Ingeniero
 - El Jefe Filósofo
 - El Jefe Liante
 - El Jefe Cutre
 - El Jefe pusilánime
 - El jefe mediocre
 - El jefe deprimido
 - El jefe oso
 - El jefe compasivo
 - El jefe héroe
- De la disonancia cognitiva al autoengaño
- Reflexión final: desaprender

Duración: 1 hora (se puede realizar una versión reducida de 30-45 minutos y una versión ampliada de 1 hora y media)

ÁREA 4 : MARKETING DEL TALENTO

Conferencia 5: Marketing del Talento: ¿Cromañones o Neandertales?

- Cromañones vs. Neandertales
- ¿Talento = Inteligencia?
- ¿Talento = Comportamiento?
- La empresa neandertal
- Las cosas han cambiado...
- La paradoja
- La empresa cromañón
- ¿Conformistas o inconformistas?
- Empresa cromañón = Marketing del talento
 - Del marketing al marketing del talento
 - Soberanía del consumidor + soberanía del prosumidor
 - Personas = inversores intelectuales y de tiempo
 - Talento = capacidades x compromiso + satisfacción de necesidades
- El enfoque global del marketing del talento:

- Segmentación del talento
- Posicionamiento deseado frente al talento
- Determinar grupos objetivo
- Beneficios básicos
- Percepción
- Objetivos: captación, desarrollo y retención del talento
- Mapa del marketing del talento interno
- Mapa del marketing del talento externo
- La empresa como creadora de experiencias únicas y excitantes

Duración: 1 hora (se puede realizar una versión reducida de 30-45 minutos)

ÁREA 5: MARKETING

Conferencia 6: Estrategia de intimidad con el cliente: ¡Viva el amor!

- La oportunidad: maltrato generalizado a los clientes
- Tendencias que nos llevan a la intimidad con el cliente
- Nuevos clientes, nuevos mercados
- La desaparición de los mercados de masas: personalización
- La aparición del marketing emocional: ¿te quieres casar conmigo?
- Justificación estratégica del marketing emocional
- Los mercados no son infinitos
- Trato diferenciado: en busca de los buenos clientes
- Crear emociones: una nueva propuesta de valor para el cliente
- Emocionar genera sentimientos positivos
- De que ¡Qué bello es vivir! a la intimidad masiva
- El CRM no es tecnología
- Los fracasos del CRM
- La clave: orientación cultural
- La transformación cultural
- Cambio cultural = cambio personal

Duración: 1 hora (se puede realizar una versión reducida de 30-45 minutos)

Conferencia 7: Claves del Marketing en un Nuevo Contexto

- Neandertales vs. Cromañones
- La empresa neandertal
- Pero las cosas han cambiado
- La empresa cromañón: empresa marketing
- Océanos rojos: paraísos neandertales
- Océanos azules: paraísos cromañones
- Nuevos clientes
 - Múltiples sendas vitales: nuevos estilos de vida
 - Hogares unipersonales
 - El mercado gay
 - Inmigrantes
 - Clases pasivas
- Nuevos valores: el poder de lo transitorio
- El poder de las relaciones
- El poder de las marcas
- El poder del diseño
- El poder del lujo
- Lujo y productos sin filigranas
- El poder del marketing
 - Advergaming

- Tiendas Pop-up
- Engagement marketing
- SEO y SEM
- E-mail marketing y permission marketing
- Nuevos formatos publicitarios en Internet
- Buzz Marketing
- Marketing viral
- Mobile marketing
- Co-marketing
- CRM de grandes cuentas
- PRM
- Aprender marketing = Desaprender el viejo marketing

Duración: 1 hora (se puede realizar una versión reducida de 30-45 minutos y una versión ampliada de 1 hora y media)