

# Cómo crear una empresa rebelde

José Luis Briones es coautor del libro *Marketing directo de Red*, es diplomado en dirección general por el IESE y en estudios superiores de marketing y estrategia publicitaria por el CEU.

- ¿Podemos **crear** empresas competitivas con una visión a corto plazo y puramente económica de la vida?
- ¿Se puede **innovar** desde la lógica?
- ¿Quiénes son los auténticos **revolucionarios** del siglo XXI?

**José Luis Briones** da respuesta a estas preguntas a partir del estudio exhaustivo de *empresas creadas por emprendedores que no tienen más recursos que su pasión y que sin embargo, han logrado influir decisivamente en la sociedad y producir cambios paradigmáticos en el significado de crear empresas.*

+ información



LIDconferenciantes  
.com

Valor seguro.

# CÓMO CREAR UNA EMPRESA REBELDE

## Emprendedores que cambian el mundo

- . ¿Es posible crear empresas en el siglo XXI con los paradigmas del s.XX?
- . ¿Se puede innovar desde la lógica?
- . ¿Se pueden afrontar los problemas del presente con los sistemas que los han provocado?
- . ¿Podemos crear empresas competitivas con una visión a corto plazo y puramente económica de la vida?
- . ¿Quiénes son los auténticos revolucionarios del siglo XXI?

En esta conferencia, José Luis Briones, ponente en más de cincuenta convenciones en España, México, Argentina y EE.UU. ([www.jlbriones.com](http://www.jlbriones.com)), da respuesta a estas preguntas a partir de la realidad de ejemplos concretos de empresas que, creadas por emprendedores sin más recurso que su pasión, están influyendo decisivamente en la sociedad, produciendo cambios paradigmáticos en el significado de crear empresas.

Del estudio exhaustivo de empresas como **Zara, Mercadona, Irizar y Natura**, en España, incluso **Chupa-Chups** en sus primeros tiempos, **Virgin y Body Shop** en Inglaterra, **Oticon** en Dinamarca, **Google, Apple, Starbucks, Ben&Jerrys y Mary Kay** en USA, se obtienen conclusiones que no solo estimulan el espíritu emprendedor, sino que abren nuevas expectativas a los potenciales emprendedores, limitados por creencias totalmente obsoletas en relación a lo que significa emprender y el potencial necesario para hacerlo.

## Contenido

- . Empresas ganadoras. Sus creadores, sus motivaciones, su visión de la vida
- . Un elemento común: vivir conscientemente
- . Una capacidad: saber escuchar.... Al consumidor, al entorno, a la historia
- . El éxito que permanece: cómo crear empresas visionarias... que ilusionen y sean generadoras de cambio
- . Tu compromiso: ¿Qué empresa quieres crear?

## El ponente



*Si hay algo que define a José Luis Briones, es su carácter emprendedor; está comprometido hasta lo más profundo de su alma en una misión personal: fomentar la creación de empresas con una visión integral del ser humano.*

*José Luis Briones es co-autor del libro 'Marketing Directo de Red', es diplomado en dirección general por el IESE, y en estudios superiores de marketing y estrategia publicitaria por el CEU. Como emprendedor, ha estado siempre vinculado al mundo del marketing, siendo fundador, y presidente, de la Empresa Marketing Dynamics, introductora en España del sistema de marketing directo "Bus Mailing". Igualmente fue Director General de la Empresa consultora INTERCONSULT, y editor de la revista de desarrollo personal ÉXITO SIN LÍMITE. En la actualidad es director del Seminario Permanente de Innovación y Emprendimiento en la Universidad de Nebrija, responsabilidad que simultanea con la de consultor en el área de la formación en Alquimia Emprendedora.*

*Aparte de su experiencia como pequeño empresario tiene una amplia experiencia como conferenciante en importantes Escuelas de Negocio (tiene la medalla de oro de la Universidad Panamericana y reconocimiento del IPADE, ambos de la Ciudad de México). Ha participado en más de cincuenta convenciones, tanto en España como en Argentina, México y USA.*

## Contacto:



María de Soto

[LID Conferenciantes](http://LID Conferenciantes)

e-mail: [maria.desoto@lideditorial.com](mailto:maria.desoto@lideditorial.com)

Teléfono de contacto: 91 372 90 03