

¡Resiste! convierte la crisis en una oportunidad

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.

- ¿En qué situación se encuentra **tu empresa**?
- ¿Qué hacer **ante la crisis**?
- ¿**Estás solo** ante la crisis? ¿Y tu familia?

José Luis Briones da respuestas a estas preguntas a partir de su dilatada experiencia profesional, e incluso de su propia vivencia, para demostrar que es posible salir de las situaciones más adversas si se tiene **motivación suficiente** para asumir la realidad. No es, en consecuencia, un seminario teórico en el que se analicen los aspectos psicológicos y económicos de la crisis, sino un **seminario totalmente práctico** para reforzar la actitud proactiva, con objeto de ayudar a encontrar **oportunidades**, donde aparentemente solo hay problemas.

+ información



LIDconferenciantes.com

Valor seguro.

¡RESISTE!: Convierte la crisis en una oportunidad

I. Objetivos

1. Llevar al asistente a un proceso de reflexión en relación con la situación de su empresa y a las posibles alternativas para superar situaciones críticas.
2. Reforzar su actitud proactiva, con objeto de ayudar a encontrar oportunidades donde aparentemente sólo hay problemas.
3. Enseñar el uso de una herramienta fundamental para diagnosticar la situación de su empresa y ayudar a organizar sus recursos eficazmente: el manual *Best Practices ANTI-CRISIS*, del que se entrega a los asistentes una importante parte.
4. Ayudar a organizar el pensamiento de forma que pueda responder proactivamente a estas tres preguntas:
 - a) ¿Dónde estoy?
 - b) ¿Qué es lo más grave que puede pasar?
 - c) ¿Cómo puedo evitarlo?

II. Una nota personal

En el año 1998, el ponente de este seminario vivía en un pueblo cercano a Madrid en una casa de 400 metros cuadrados con jardinero, cocinera y servicio.

En el año 2001, después de un proceso descendente en espiral que duró tres años, José Luis Briones (www.jlbriones.com) hacía cola para recibir de Cruz Roja unos mínimos alimentos para sobrevivir y dormía en una residencia, que una congregación evangélica le ofreció generosamente como alojamiento.

Hoy es un orador reconocido en diferentes Comunidades Autónomas de nuestro país y combina su función de profesor de la Universidad de Nebrija y director del seminario permanente de Innovación y Emprendimiento de la misma con la de director de la empresa Alquimia Emprendedora.

Este seminario es el resultado de su propia experiencia, que comparte con los asistentes como testimonio de que es posible salir de las situaciones más adversas, si se tiene la motivación suficiente para asumir la realidad, sin miedo y encontrado recursos y oportunidades donde la mayoría de las personas sólo ven problemas. No son unas sesiones teóricas en las que se analicen los aspectos psicológicos y económicos de la crisis, sino un seminario totalmente práctico complementado con la entrega de una de las herramientas más eficaces para evaluar la realidad de las crisis y hacer un diagnóstico eficaz para superarlas.

III. Contenido

1. Experiencias de éxito desde la adversidad.
2. ¿En que situación se encuentra tu empresa? Las tres crisis:
 - Latente: sus síntomas.
 - En desarrollo: sus síntomas.
 - En marcha: sus síntomas.
3. Tu actitud, el principal recurso: proactividad y reactividad ante la adversidad.
4. Diagnóstico integral:
 - Análisis del entorno.
 - Análisis de los siete factores clave: cultura, recursos, estrategia, estructura, sistemas, personal y estilo de gestión.
5. ¿Merece la pena? ¿Cuáles son tus metas personales?: el poder de tu misión personal.
6. El poder de las expectativas positivas.
7. Tus tres hábitos fundamentales para ganar:
 - El hábito de la proactividad.
 - El hábito de la organización del tiempo.
 - El hábito de establecer prioridades.
8. Tocar fondo. ¿Estás solo ante la crisis? ¿Y tu familia? La dimensión emocional y vivencial de las crisis.
9. Qué no hacer: guía de errores.
10. Plan de acción personal y profesional.

IV. 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 LIMITE. 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

e-mail: maria.desoto@lideditorial.com

Teléfono de contacto: 91 372 90 03