

EMPRENDE 2012

EUSKADI EMPRENDE



LA RAÍZ
DEL FUTURO



emprende2012.com

PROGRAMA

PATROCINA:

bbk

ORGANIZA:

EUSKADI EREDUA
MODELO EUSKADI



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO

PROGRAMA

9.30-10.30	Auditorio 4ªPta.	PLENARIA: PASIÓN E ILUSIÓN. Ponente: MAGO MORE		
10.30-10.45		INAUGURACIÓN - Lehendakari		
11.30-12.15		Retos de la nueva empresa	Valores personales para crear empresa	Espacios con cita
12.15-13.00	LUXUA - 3ªPta.	LONGEVIDAD Ponente: Sergio Lujambio	CAPACIDADES PERSONALES Ponente: Victor Kuppers	11.30-13.30 // ELEVATOR PITCH
13.00-13.45		ROMPER TABÚES Ponente: Ramón Gaztelu	FELICIDAD E ILUSIÓN Ponente: Germán González	
13.00-15.30		CREAR MARCA PERSONAL Ponente: Pablo Adán Micó	GENEROSIDAD Ponente: Pablo Herreros Ubalde	11.30-13.30 // SPEAKER CORNER
13.00-15.30		ALMUERZO Tentenpié (Bocata + refresco 6€)		
15.30-16.15	LUXUA - 3ªPta.	LA NUEVA PUBLICIDAD Ponente: Jose Ignacio Carnes	VALENTÍA Ponente: Alfonso Alcantara	15.30-16.30 // ESPACIO NETWORKING
16.15-17.00		TALLER ANTI CRISIS Ponente: Gabriel Olamendi	BUEN HUMOR Ponente: Eduardo Jauregui	
17.00-17.45		SUPERARSE Ponente: Vicky García Arlegi	INNOVADOR Ponente: Uri Altell	15.30-18.30 // SPEAKER CORNER
17.45-18.30		INVERSIÓN PARA EMPRENDEDORES Ponente: Carles Torrecilla	MOTIVACIÓN Ponente: Pedro Amador	
18.30-19.15		LA SEDUCCIÓN DEL INVERSOR Contertulios: Inversores y Emprendedores Moderador: Alfonso Uríen		
19.15-19.30		CLAUSURA EMPRENDE 2012 Xabier Garmendia - Viceconsejero de Industria y Energía		



EMPRENDE2012

Será la pieza que encaja con los **objetivos de negocio** de las **personas emprendedoras**, un punto de encuentro eficiente que **facilitará oportunidades y recursos** adecuados para la **implantación y desarrollo de proyectos.**



OTRAS ACC

TALLERES

15 talleres temáticos imprescindibles en toda actividad emprendedora, temáticas dirigidas a fortalecer a la nueva empresa. Estos divididos en dos árboles de temáticas que transcurren en paralelo. El primer árbol enfocado directamente a los retos de la nueva empresa, y el segundo enfocada a la importancia de los valores personales para crearla, nutirla y mantenerla, como son: la generosidad ligada al desarrollo de la capacidad para compartir, la valentía para superar los miedos y dudas, el buen humor para relativizar y enfrentar los problemas, la capacidad de ser más creativos. Además conoceremos la motivación de los inversores y las dificultades para acercarse a ellos y convencerles.

ESPACIOS

ESPACIO SALÓN DE NEGOCIOS 11.30-13.30 // 15.30-18.30

Un espacio para que te des a conocer. Dispondrás de un stand gratuito para la atención de visitas. Se precisa únicamente de una creatividad que muestre la esencia de tu negocio en formato poster. De todo lo demás nos encargamos nosotros.

Para disponer de un stand gratuito. Localiza este espacio en el programa de Emprende y completa y envía su formulario antes del día 25 de junio.

ESPACIO ELEVATOR PITCH 11.30-13.30 //

Dirigido a emprendedores con empresas de reciente constitución, presentarán sus proyectos de inversión, para crecimiento de las mismas, con independencia de la cuantía o sector.

ESPACIO SPEAKER CORNER 11.30-13.30 // 15.30-18.30 //

Lánzate a tu primera experiencia y un equipo de coaches profesionales te ayudarán en la puesta en escena. La espontaneidad será el ingrediente estrella de este espacio, se irán sucediendo los ensayos y presentaciones de los emprendedores, al más puro estilo de los monólogos de parque londinense.

Durante el transcurso del foro emprende dispondrás de la figura de coaches que te proporcionarán pautas de exposición. Dispondrás de un espacio para ensayar tu puesta en escena y podrás lanzarte a tu primera experiencia de presentación de negocio.



ATIVIDADES

ESPACIOS

ESPACIO NETWORKING 15.30-16.30 //

Un pequeño taller para 50-75 personas. No se trata de un networking al uso, una especialista en dinámicas de grupo provocará la unión entre emprendedores y ayudará a que cada uno exprese su capacidad de comunicación, el formato que se empleará te ayudará sin duda a soltarte.

ESPACIO SUPERA TU MIEDO ESCÉNICO. (Talleres VIVENCIALES de 30min.) 15.30-18.30 //

Durante toda la tarde se sucederán pequeños talleres de un máximo de 30 personas. Donde Carlos Rodríguez Ripalda (Actor, Clown, Presentador profesional) con una metodología rompedora sin duda, os ayudará a superar el miedo escénico.

ESPACIO COPLEMENTÁNDOSE 17.00-18.30 //

Emprender es una tarea compleja y mucho más en estos tiempos; además es una de las pocas opciones que tienen hoy en día los jóvenes para acceder al mercado laboral, pero tener éxito es difícil.

¿Cuál es uno de los factores que puede ayudar?: la cooperación, pero desde el punto de vista de la complementariedad. Cada uno de nosotros tiene una forma de ser diferente. En este espacio encontrarás el rol para el que eres perfecto y conocerás a personas que te complementan.

Exprimiremos toda tu capacidad de comunicación y relación. .



PLENARIA

PASIÓN E ILUSIÓN

Ponente: Jose Luis Izquierdo Martín (More)

Vivimos una época donde las personas anteponemos la rentabilidad frente a la pasión y la ilusión, cuando afrontamos la creación de un nuevo proyecto. La ilusión, pasión y esfuerzos compartidos, y apostar por ellos disfrutando y cooperando, son el mejor paso para tener éxito en cada nuevo proyecto empresarial.

Debemos recuperar la pasión y la ilusión en nuestra vida personal y aplicarla en los cualquier negocio o actividad que emprendamos.



Nacido en Ávila en 1971, estudió en la Universidad Politécnica de Madrid, donde casi se licenció como Ingeniero Superior Informático. Máster en Programa de Dirección General por el IESE-Universidad de Navarra.

Mago, presentador, empresario, guionista, actor, conferenciante y articulista, hombre polifacético en

suma, comenzó a desarrollar su exitosa carrera artística como ilusionista y humorista en 1994, consiguiendo por dos veces el Campeonato de España de Magia Cómica. Líder en presentaciones de eventos, este profesional de la comunicación promedia doscientas actuaciones anuales para las firmas más importantes de nuestro país.

Su sólida formación empresarial le ha permitido especializarse en el diseño de productos exclusivos orientados a las empresas y ejecutivos que buscan mejorar su comunicación.

Las más grandes empresas han confiado en su talento y en su exhaustivo conocimiento del medio empresarial: PwC, Banco de Santander, Cepsa, Telefónica, BBVA, Morgan Stanley, Renault, Chrysler, ING, El Corte Inglés, BMW, Endesa, Microsoft o Ferrovial.

De entre su labor artística recordamos: Actor habitual en "La hora de José Mota", actor en obra de teatro "5 hombres.com", junto a Javier Veiga, Nancho Novo, Bermúdez y Alexis Valdés, actor en "Cómicos, algo más que los mejores monólogos", junto a Leo Harlem, Sinacio y Dani de la Cámara y actor en El Club de la Comedia (Canal +) y Torrente 4.

LOS RETOS DE LA NUEVA EMPRESA

LONGEVIDAD de los negocios emprendedores. **VIAJAREMOS EN EL TIEMPO**

Ponente: Sergio Lujambio Irazabal

¿Cómo serán nuestros negocios en el futuro? ¿Hemos dedicado tiempo a pensar dónde queremos estar el año que viene? ¿...Y dónde dentro de 5 años? ¿Dónde estará nuestro negocio en 2020? ¿Cómo será el mundo empresarial?

Viajaremos también "al Territorio sin Fronteras" el de los negocios que ahora se crean. Porque nuestro negocio YA es GLOBAL, incluso antes de que lo pongamos en marcha!



Gaitero Mayor del Centro Asturiano de Pamplona, pianista, guitarrista, acordeonista, entrenador canino, caricaturista, fotógrafo...

Sergio es un profesional multiplataforma que se licenció en Contaduría Pública, LADE+Censor Jurado de Cuentas, a través de la Universidad del Tepeyac - México.

Su dilatada vida profesional le ha llevado a desempeñar diferentes responsabilidades directivas para compañías como Papelera General S.A. SENER México Ingeniería y Sistemas, Price Waterhouse, SIOSA,.. Es también columnista de varios medios de comunicación y periódicos económicos como El Mundo Empresarial y Nueva Gestión.



LOS RETOS DE LA NUEVA EMPRESA

Actitud comercial: **ROMPER TABÚES**

Ponente: Ramón Gaztelu

La venta va mucho más allá de la simple descripción de un conjunto de características y beneficios. Y, en el mundo actual, la venta resulta mucho más competitiva que en ninguna otra época anterior.

- Los objetivos de ventas se mantienen en ascenso.
- Es cada vez más difícil contactar con los tomadores de la decisión.
- La competitividad del mercado es dura y continúa creciendo.
- Los consumidores exigen mucho más.
- Las compañías quieren subir el nivel de rendimiento en ventas.

Lo que funcionaba en el pasado parece que ya no va a funcionar nunca más. Los buenos vendedores siguen un proceso que se inicia en la prospección y se desarrolla hasta el cierre. Los grandes vendedores combinan este proceso con el empuje y las ganas de realizar la venta.



Licenciado en Hautes Études Françaises por L' Alliance Française de Paris. Coach de negocios certificado por el International Business Coach Institute. Entrenador en Ventas, Relaciones Humanas y Comunicación Eficaz y Presentaciones de Alto Impacto certificado por la Dale Carnegie University of Missouri. Representante de Dale Carnegie para el Norte de España. Consultor Certificado del modelo de dirección Administración en

Una Página. Profesor titular del International Master in Business Administration del Foro Europeo Escuela de Negocios de Navarra, España. Empresario desde hace más de 20 años y socio de la consultora española Crecento. Experiencia en formación con miles de profesionales de diversos sectores y ámbito internacional.



LOS RETOS DE LA NUEVA EMPRESA

CREAR MARCA PERSONAL

Ponente: Pablo Adán Micó

El valor de la persona y de cómo nos vean los demás nos lleva a darnos cuenta de la importancia que tiene el desarrollo de nuestra marca personal, tanto para la creación de nuevas empresas como para el desempeño de nuestras funciones con cualquier público objetivo o agente relacionado con nuestra actividad.

El objetivo de este espacio es conocer los aspectos clave vinculados a la marca personal, y los elementos imprescindibles para su comunicación que permitan vender y lograr los objetivos de empresa, creando marcas personales sólidas y generadoras de resultados empresariales.



Docente y conferenciante de Habilidades Directivas y Sociales, Marketing Personal, Liderazgo, Marketing y Comunicación para organizaciones empresariales y escuelas de negocio.

En su labor profesional compagina la dirección de expansión del Colegio de Publicitarios y RRPP de la Com. Valenciana con la de su consultoría de Marketing y Publicidad, Mgt Comunicación.

Además es uno de los profesionales especializados del marketing personal en España, dirigiendo la delegación Valencia de Soymimarca. Es colaborador habitual en diferentes medios escritos y digitales, como la revista Economía 3, Puromarketing.com y dispone de un blog propio con cerca de cien mil entradas.



LOS RETOS DE LA NUEVA EMPRESA

LA NUEVA PUBLICIDAD

Ponente: Nacho Carnés Sánchez

La publicidad ha cambiado mucho en los últimos años. Como empresas de nueva creación es importante entender estos cambios y que cualquier empresa independientemente de sus estructura, sector o tamaño puede ser visible y más rentable conociendo y utilizando las nuevas formas de publicidad.

El objetivo de este espacio es conocer que recursos para publicitarse puede utilizar una nueva empresa y cómo puede sacar rentabilidad a cada uno de ellos. El conocer los nuevos formatos publicitarios es esencial para dotar a una empresa de nueva creación de visibilidad en un mundo empresarial donde en general los recursos publicitarios para promocionarse son caros e inaccesibles.



Licenciado en Ciencias de la Información, rama Publicidad y RRPP, Especialista en Gestión Publicitaria y Máster en Data Mining y Marketing Intelligent Actualmente trabajo como Senior Director, Marketing en Kaspersky Lab IBERIA y Digital Marketing Manager en Kaspersky Lab (Sur de Europa). Kaspersky Lab es una Multinacional de Seguridad Informática (sistemas de protección contra virus, spam

y ataques de hackers) de origen Ruso con unos 300 Millones de usuarios repartidos por todo el Mundo. Anteriormente he trabajado para empresas como Yahoo!, Globalia, Columbia Tristar Films de España o Netthink, por lo que hoy puedo decir que he tenido la suerte de trabajar desde el lado del Medio, del Anunciante, para Agencia Creativa y para Central de Planificación y Compra de Medios.



PONENTES

LOS RETOS DE LA NUEVA EMPRESA

TALLER ANTI CRISIS

Ponente: Gabriel Olamendi

¿Qué entendemos por crisis?

Las causas de esta crisis

Ciclo económico

Navegar entre adversidades

- 1.- Características de una Empresa en crisis
- 2.- Cómo mantener tus ventas firmes en una economía inactiva
- 3.- Acciones productivas de cara a la crisis
- 4.- El secreto del éxito: qué hacen las personas que triunfan en estos casos
- 5.- Un Plan de Marketing te ayudará en la solución
- 6.- Motivación en época de crisis



Olamendi es un experimentado formador en cursos grupales o in company en las áreas de marketing, ventas y recursos humanos. Su sitio web "EstoEsMarketing" se posiciona como uno de los más interesantes recursos sobre la materia en lengua castellana.

Metódico, perseverante y orientado a objetivos, es esencialmente un profesional divertido; su pragmática creatividad le lleva también a desarrollar actividad como copy freelance publicitario.



PONENTES

LOS RETOS DE LA NUEVA EMPRESA

SUPERARSE

Ponente: Vicky García Arlegi

En este mundo hay tres tipos de personas:

...las que miran cómo suceden las cosas

...las que preguntan qué es lo que sucedió

...las que hacen que las cosas sucedan

Antes de emprender tu proyecto, es importante aprender a conocerte, a superarte a través de tus capacidades y a conseguir que las cosas pasen.

Repasaremos las principales herramientas que tenemos para salir adelante utilizando la fórmula:

Éxito = Capacidad x Acción + Apoyo



Profesora titular de Liderazgo en FORO EUROPEO. Coach ejecutivo y de negocios. Certificación en coaching ejecutivo por la Escuela Europea de Coaching, miembro de la International Coach Federation (ICF), Certificación Internacional en Coaching con código nuevo de PNL, por John Grinder. Master en RRHH, especialidad en Compensación y Beneficios, Centro de Estudios Garrigues. MBA por Cámara Navarra de Comercio e Industria.

Trainer certificada por Dale Carnegie. Licenciada en Psicología por la Universidad Pontificia de Salamanca. Ha trabajado en diferentes organizaciones, en el ámbito de la formación y la gestión de RRHH. Actualmente, socia de Crecento, empresa de coaching de negocios y ejecutivo.



LOS RETOS DE LA NUEVA EMPRESA

INVERSIÓN PARA EMPRENDEDORES

Ponente: Carles Torrecilla

Una persona que tiene un proyecto empresarial, invierte mucho tiempo en el desarrollo de su idea, la elaboración de su plan de negocio, la búsqueda de financiación y hasta en la elaboración de un buen plan de marketing. Sin embargo muchas empresas, con ideas magníficas y un buen nivel de ventas, no consiguen superar el umbral de los tres años de actividad y cierran antes de esa fecha.

El objetivo de este espacio es valorar la poca atención que se presta a la gestión en general y a la gestión financiera en particular, reflejando los aspectos más relevantes de la educación y gestión financiera en los diferentes ciclos de vida de la empresa.



Doctor en Comercialización y investigación de mercados. Licenciado y Máster en Administración y Dirección de Empresas por ESADE. Su tesis doctoral trata de las políticas de marketing y los servicios públicos.

Su actividad académica se centra en el marketing estratégico y los planes de marketing. También ha trabajado en el ámbito del entrepreneurship. Es fundador y socio de Ecoveritas SA (supermercados ecológicos), World

TourPlatforms (contenidos telemáticos), socio de Hospitality34 SL (agencia de viajes), socio de Budget Hotels SL (Hoteles Praktik), socio de Inveready (fondo de inversión en biotecnología) y miembro del consejo de varias empresas.

También es director ejecutivo de desarrollo de negocio de Esade executive Education.



POLENTERES

VALORES PERSONALES PARA CREAR EMPRESA

CAPACIDADES PERSONALES

Ponente: Victor Koppers

La creación de una nueva empresa requiere de unas capacidades y actitudes personales que nos conduzcan con éxito en los diferentes ciclos de vida de la empresa. Todo se puede conseguir si somos capaces de trabajar aquellas facultades imprescindibles para emprender con éxito y si dejamos en un segundo plano todas aquellas que nos lo impiden.

El objetivo de este espacio es valorar las capacidades y actitudes personales necesarias para crear empresa y redescubrir todas aquellas aptitudes personales que hemos ido abandonando con el tiempo, las cuales van a favorecer cualquier proyecto que queramos acometer.



Fundador de Küppers&co, empresa dedicada a potenciar la ilusión y entusiasmo de las personas para que disfruten en su trabajo y facilitarles metodologías prácticas y efectivas que les ayuden a lograr sus objetivos.

Imparte conferencias a empresas y organizaciones sobre Motivación, Actitudes Personales, Liderazgo e Inteligencia Emocional. Es también autor del libro "El efecto actitud". Colabora

con empresas como Nestle, Bbva, Gas Natural Fenosa, Catalana Occidente, Seat, Banco Sabadell, Eroski, Epson, Procter&Gamble, Planeta, Nike o Basf entre otras. Doctor en humanidades y ciencias sociales y profesor de marketing en la Universidad de Barcelona y en la Universidad Internacional de Cataluña.

También es profesor colaborador de Esade y exprofesor asistente del Iese y exvicepresidente de Bcg.



PONENTES

VALORES PERSONALES PARA CREAR EMPRESA

FELICIDAD

Ponente: Germán González

La felicidad es el fin último de toda persona y la base para poder desarrollar una actividad profesional o para crear empresa.

El objetivo de este espacio es que aprendamos a ser felices en cada uno de los ciclos de vida de nuestra actividad profesional y a ser capaces de compartir esa felicidad con los compañeros de viaje con los que emprendamos y colaboremos, así como con los distintos agentes que tengan vinculación con nuestra actividad.

La felicidad es esencial para crear una empresa sostenible en el tiempo y rentable.



Formador empresarial independiente desde hace más de 15 años, conferenciante, y escritor. Ha sido director general de diferentes empresas de turismo, marketing y formación.

Ha impartido más de 2.000 Conferencias, Jornadas y Cursos de Motivación, Inteligencia Emocional, P.N.L., Liderazgo, Trabajo en Equipo, Cambio y Comunicación, con una

metodología personal basada en emociones que permiten vivir experiencias dirigidas al desarrollo de habilidades concretas. Entre sus clientes se encuentran más de 400 Empresas y Organismos de prácticamente todos los sectores. Todas sus intervenciones tienen un denominador común: emociones que unen, fuerza interior y habilidades para la vida. Es coautor de los libros "Las puertas del túnel", "Apriete el botón", "¡Sí, venga!" y "Lo que es, es". Escribe semanalmente "La Columna del Jueves" en www.diariodelasierra.es y colabora en Onda Cero Radio León en el programa León en la Onda/Tiempo de transformación.



VALORES PERSONALES PARA CREAR EMPRESA

GENEROSIDAD

Ponente: Pablo Herreros Ubalde

La generosidad siempre es necesaria en cualquier proceso de emprendizaje, pero lo es aún más en la situación actual económica y también en la nueva forma global de generar negocios.

Hemos perdido con los años la capacidad de compartir con la que nacemos y que incluso tienen algunos animales de forma innata a lo largo de su vida. El objetivo de este espacio es entender la importancia de recuperar la capacidad para compartir y su importancia a la hora de acometer proyectos donde la generosidad esté presente.



Licenciado en Sociología por la Universidad de Salamanca. Posgrado en Intervención Sistémica en organizaciones por la UAB. Máster en Primatología por la UB.

Diploma en Psicología de las Organizaciones, Instituto Tavistock. Cursos de doctorado en etología, primatología y orígenes del hombre, UAM y UB y Doctorando en el grupo de investigación de Evolución Humana y cognición, Universidad de las Islas Baleares.

Profesor de posgrado en diversas universidades. Coach, sociólogo, antropólogo y experto en evolución humana y primates. Profesor en varias universidades en materias relacionadas con habilidades directivas e Inteligencia Emocional. También es autor del blog Grupo Punset Producciones www.somosprimates.com. Presidente de la Asociación Española para la Investigación y Divulgación de la evolución humana y la conducta animal. Miembro del grupo de investigación asociado al FSIC-CSIC "Evolución y Cognición Humana". Universidad de las Islas Baleares. Director científico de Emotional Learning y del programa de Inteligencia Emocional Social que elabora para la Fundación Eduard Punset. Presidente de Santander Business School.



VALORES PERSONALES PARA CREAR EMPRESA

VALENTÍA

Ponente: Alfonso Alcantara

Para afrontar el proyecto de crear una empresa es necesario vencer una serie de miedos. Debemos trabajar cada día la capacidad para reconocer y gestionar los miedos empresariales y que incluso se traspasan en muchas ocasiones a nuestra vida personal.



Especialista en coaching 2.0, reputación digital, gestión de contenidos (content curator) y estrategia de profesionales, emprendedores y organizaciones.

Actualmente también es Coordinador de redes sociales de la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía y asesor del consejero Manuel Recio.

Es autor de Yoriento.com, un blog ya clásico en recursos humanos y motivación, y mantiene una gran actividad en la Web Social con más de 45.000 seguidores en Twitter (@Yoriento).

Premio extraordinario de Licenciatura en Psicología por la Universidad de Granada, Alfonso fue director de la Bolsa de Empleo Joven de la Comunidad de Madrid y coordinador técnico de Programas de Orientación Profesional en el Servicio Andaluz de Empleo.

Como conferenciante, formador y motivador desarrolla una intensa actividad en eventos presenciales y online de empresas y organizaciones, y participa en programas de radio y televisión. Desde 1994 desarrolla proyectos para organizaciones y empresas, y realiza publicaciones, entre las que destacan dos libros: Tu empleo en 40 pasos (Confederación de Empresarios de Baleares, 2002) y la Red de contactos (Junta de Andalucía, 2003). En la actualidad, prepara una nueva publicación sobre coaching y desarrollo profesional para las personas en las empresas.

EN 2011 ha colaborado en proyectos o participado en eventos de numerosas organizaciones como Telefónica-Movistar, Endesa, Unidad Editorial, Grupo Mondragón, Gobierno Andaluz, Ayuntamiento de Zaragoza, Universidad CEU de Valencia y Elche, etc



VALORES PERSONALES PARA CREAR EMPRESA

BUEN HUMOR

Ponente: Eduardo Jauregui

La creencia de que el humor y la diversión, y el desempeño profesional de una actividad empresarial son incompatibles es un rumor que habría que desterrar.

El objetivo de este espacio es valorar la importancia del humor y de la diversión como herramienta positiva para el desempeño de cualquier actividad, y aprender a gestionar el mismo para que buen humor y profesionalidad convivan en el día a día de cualquier actividad empresarial.



Profesor del Departamento de Business and Social Sciences en Saint Louis University (Campus de Madrid). Doctor en Ciencias Políticas y Sociales, con la tesis doctoral sobre la risa y el humor. Se dedica desde 1993 a 1998 al estudio académico del humor en prestigiosas universidades europeas (Oxford, London School of Economics, Instituto Universitario Europeo).

Tiene cinco años de experiencia en empresas como El Corte Inglés, Meta4, Netjuice y Scient (SBI), aplicando el humor en el entorno laboral: innovando campañas publicitarias, rediseñando espacios de trabajo, organizando eventos y reuniones temáticas y editando comunicaciones internas.

Desde 2002 se dedica a divulgar sus conocimientos en diversos medios de comunicación y en sus cursos de formación. En 2004 fundó junto con Jesús Damián Fernández Solís la consultora de formación Humor Positivo, especializada en la aplicación del humor en el entorno laboral.

Es autor de *El Sentido del Humor: Manual de Instrucciones* (RBA Libros, 2007), *Alta diversión: los beneficios del humor en el trabajo* (Alineta, 2008) y *Amor y Humor* (RBA Libros, 2009).



PONENTES

VALORES PERSONALES PARA CREAR EMPRESA

INNOVADOR

Ponente: Uri Altell

Todos nacemos con la facultad de ser creativos. Sin embargo con el paso de los años y con el sistema educativo y entorno profesional actual, esta capacidad va desapareciendo en la mayoría de las personas.



Presidente de la primera Agencia Coolhunter en España. Fundador hace 15 años del Grupo Strike, compuesto por: Agencia de Publicidad, Productora Publicitaria y Agencia de Diseño y Producción de Espacios, dirige los equipos de Madrid y Barcelona con proyectos de ámbito internacional.

A sus 37 años, ha liderado proyectos de referencia y primer nivel como Camelarte para Camel, en España, Alemania y Japon, lanzamiento internacional de Ballantines Black, lanzamiento de Wet by Beefeater, Relanzamiento internacional de Stolichnaya, y gestionó la cuenta de Absolut internacional entre otras cuentas.

Creador del Primer Festival Internacional de cine documental musical InEdit de proyección internacional en los países de: España, Portugal, Grecia, Chile, Brasil, Argentina, Méjico, Uruguay, India, Berlín, Viena, Canadá y Nueva York. Es también responsable de la llegada a España de uno de los mayores espectáculos de música dance del mundo: Sensation.

En su vertiente formativa, imparte clases en la Universidad de Barcelona, en Elisava - Escuela Superior de Diseño de Barcelona, en Esic Madrid y Esade.

Además, ha participado como ponente con entidades como iLR, en los Saraos, en International Marketing Meeting de Barcelona, en Hoy es Marketing, en la escuela Complot, en la universidad de Chile, en la universidad de Gaudalahara (Mexico), en la univ de Zurich y en la de Munich. En diferentes programas de televisión, radio y en foros relacionados con el entorno publicitario y de coolhunting.

Colabora con numerosas publicaciones concediendo entrevistas en torno a los proyectos en los que ha colaborado o aportando su visión en temáticas vinculadas a su sector de actividad. Colaborador habitual y columnista de las revistas Brand Life, Yorocobu e Ing.

PONENTES

VALORES PERSONALES PARA CREAR EMPRESA

MOTIVACIÓN

Ponente: Pedro Amador

No son necesarios motivos de relevancia para que estemos motivados en nuestra actividad profesional. Las dificultades son un germen que favorecen los procesos de motivación, pero también sin ellas también podemos ser capaces de tener presente la motivación en cada acción que acometamos en el proceso de emprender y durante la vida de nuestra actividad.

El objetivo de este espacio es entender que a pesar de las dificultades para emprender se puede tener motivación para crear proyectos que aporten valor, que creen empleo, riqueza y además sean rentables.



Viviendo a caballo entre España y Latinoamérica, está considerado un experto en comunicación y crecimiento personal, tanto en felicidad como en coaching. Conferenciante profesional y colaborador en numerosas espacios de televisión, radio y prensa, ha desarrollado la innovadora Metodología Autocoaching® orientada a mejorar, personal y profesionalmente, la productividad, satisfacción y felicidad de las personas. Autor de

tres libros de crecimiento personal y decenas de artículos. Executive MBA por Esade (Madrid 2002) con Matrícula de Honor en el Proyecto Final. Ingeniero Informático con cursos de doctorado de especialización en Business Intelligence (1993-1999). Su formación en coaching y liderazgo ha sido desarrollada en la prestigiosa escuela americana CTI (Coaching Training Institute).

Adicionalmente tiene formación en coaching de sistemas por OSRC y coaching ejecutivo por AECOP, PNL por Systemic, y certificado en Dinámica Espiral entre otras. Socio colaborador de AECOP. Formador y Coach (ACC por ICF) en herramientas avanzadas de coaching, avaladas como CCE por ICF.



PONENTES



A partir del
12 de septiembre,
seguiremos contigo
visítanos en:
euskadiemprende.net

¡Estamos para ayudarte a que tu
proyecto tenga una sólida base!



La Organización del Foro Emprende2012 quiere agradecer sinceramente la colaboración que las diferentes instituciones han prestado para poder llevar a cabo esta segunda edición. Sin duda, sus aportaciones y apoyo han hecho posible que entre todos estemos dando pasos en la misma dirección, favoreciendo con ello a los emprendedores y empresas de Euskadi.

eskerrik asko

