



JOTA ABRIL BARRIE

Javier Rueda Speaker

www.presentadordeeventos.com

Maestros de Ceremonias
profesionales en toda España en todos los idiomas
Speakers
www.presentadordeeventos.com

Speaker Psicólogo y Formador

Nacido en Barcelona en 1976, Javier está licenciado en Psicología por UAB, Postgrado en Diagnóstico e Intervención de Problemas de Comportamiento (UB) y Practitioner en Programación Neuro-Lingüística (P.N.L. ITACA)

Tiene el título en People Capability Maturity Model de la Carnegie Mellon University y es facilitador oficial del LEGO® Serious Play®, DISC Insights y Los Roles de Belbin

Es socio director en THANDEM donde desempeña la labor como consultor especialista en habilidades directivas y desarrollo de la motivación de equipos, con metodologías innovadoras. Diseña e imparte numerosas formaciones y conferencias en empresas como: Danone, Unilever, Desigual, Ferrovial, Seat, Novartis, Vueling, NH hoteles, Hotel Ritz, Opticalia, Almirall, Aena, Nike, MC Mutual, Nespresso, Frigo, General Óptica, Mediamarkt, Chupachups, Sanofi Aventis, Roche, entre otras muchas..

Publica artículos en revistas del sector como Capital Humano y MK Marketing + ventas, donde tiene una sección mensual

En 2015 publicó el libro: *Pequeñas grandes empresas*, donde explica como motivar y diseñar una empresa donde los empleados sea felices

Ha impartido clases en la Universidad la Salle de Barcelona, en ESEC, y en CEF, en temas de RRHH y dirección comercial y anteriormente en ESMA. Ha participado como ponente en el programa ejecutivo "Marketing aplicado a RRHH" del IDEC (Universidad Pompeu Fabra)

Entre los cursos de Formación complementaria que ha recibido, se destaca el Seminario de la Excelencia (Àlex Rovira, John de Martini, Lair Rivero), el Seminario de la Metáfora (Jorge Bucay), Seminario PNL con Richard Bandler, SAT empresarial e Incertum: La gestión de la incertidumbre empresarial.

Javier es uno de los formadores en habilidades y motivación más cotizados en el mercado español por su preparación, capacidad de transmitir y hacer participar.

Utiliza las técnicas más punteras en la preparación y ejecución de cada charla y actividad.

Adapta los contenidos a los objetivos de formación y comunicación al cliente con la pericia y el conocimiento profesional de un experto.

Últimas Ponencias:

NH hoteles:

Ponencia neuromarketing y experiencia de cliente. 150 personas x 6 grupos.

Astra zeneca:

Ponencia motivación comercial: 200 personas

Telefónica call center:

Sesiones de Neuromarketing: Grupos de 20 pax 10 repeticiones

Adecco:

Sesiones de liderazgo: grupos de 20 pax x 4 repeticiones

Iberostar:

Sesiones de liderazgo: grupos 30 pax

Acciona:

Sesiones comunicación: 20 pax x 3 repeticiones

Ferrovial:

Ponencia trabajo en equipo: 60 pax

Lilly:

Sesiones Comunicación personal Modelo DISC: grupos 20 pax varias repeticiones

Aligntech:

Creación de equipos eficientes: 20 pax.

Hilton:

Ponencia Liderazgo. Grupos 20 pax

Berlys:

Sesiones Design thinking: grupos de 20 pax.

Jansen:

Liderazgo inteligente: 20 pax x 4 grupos

Redexys:

Ponencia creatividad e innovación: 70 pax.

Hilton:

Ponencia Experiencia cliente: grupos 30 pax x 6 repeticiones

Bofrost:

Ponencia productividad personal: 20 pax x 4 repeticiones

Terbeke:

Ponencia Motivación comercial: 50 pax

Nespresso:

Sesiones Experiencia de cliente y motivación comercial: grupos 20 pax x 10 sesiones

Lilly (Colombia):

Ponencia Creatividad y liderazgo: 40 personas

Bestday (México):

Sesiones liderazgo: 30 pax x 10 repeticiones

Grupo estival:

Ponencia liderazgo y experiencia de cliente: 80 personas