

JORGE ROSAS
CONFERENCIAS

Perfil de Jorge Rosas



HARVARD
BUSINESS SCHOOL
Executive Education



JORGE ES **ABOGADO DE LA ESCUELA LIBRE DE DERECHO**, CON UN **MBA EN EL IPADE** Y CON ESTUDIOS DE FINANZAS Y NEGOCIOS EN **WHARTON, HARVARD Y STANFORD** EN LOS EUA Y **CEIBS** EN CHINA.

ES **PROFESOR DE HARVARD, DEL IPADE** Y DE **LINKEDIN LEARNING** PARA IMPARTIR LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN EJECUTIVA TANTO PRESENCIAL COMO VIRTUAL.

FUE UNO DE LOS SOCIOS MÁS JÓVENES DE **BAKER & MCKENZIE**, FUE **DIRECTOR GENERAL DE RH EN CINÉPOLIS**, Y HACE UN PAR DE AÑOS FUE NOMBRADO **DIRECTOR SR HR DE DIVERSIDAD, INCLUSIÓN Y WELLNESS** PARA **DISNEY & ESPN** BASADO EN NY. FUE NOMBRADO COMO EL **MEJOR EJECUTIVO DE RECURSOS HUMANOS DE MÉXICO, POR LA AMEDIRH**, EL **IPADE** ESCRIBIÓ UN CASO DE NEGOCIO LLAMADO "JORGE ROSAS LLEGA A CINÉPOLIS, SUS RETOS EN TALENTO, LIDERAZGO Y CULTURA". EN 2017 FUE NOMINADO POR **HARVARD** Y GANÓ EL PREMIO "**BRANDON HALL AWARD**", POR LA MEJOR PRÁCTICA DE DESARROLLO DE LIDERAZGO.

ACTUALMENTE ES **CEO DE DELIVERING HAPPINESS MÉXICO**, EMPRESA LÍDER A NIVEL MUNDIAL EN TEMAS DE FELICIDAD EN EL TRABAJO Y **CEO DE WEWOW**, EMPRESA LÍDER EN MÉXICO EN TEMAS DE GESTIÓN DE TALENTO Y LIDERAZGO. COMO **SPEAKER** JORGE TIENE 3 **TED TALKS** Y HA LLEVADO SU MENSAJE A MÁS DE **MEDIO MILLÓN DE PERSONAS**, TENIENDO YA MÁS DE **500 EVENTOS** IMPARTIDOS EN **4 CONTINENTES**.

Conferencias por tema

MOTIVACIÓN

NEW! 1. ¿EN QUE MIEDO DESCUBRISTE QUE ERES VALIENTE?

NEW! 2. BEYOND THE BOX *

3. LAS 5 P's DEL ÉXITO

4. SE BUSCAN HÉROES
(LOS ENERGIZERS)

5. DEL MIEDO A LA MOTIVACIÓN

HAPPINESS Y PROPÓSITO

NEW! 17. LO MÁS IMPORTANTE ES QUE LO MÁS IMPORTANTE SEA LO MÁS IMPORTANTE

NEW! 18. ¿CÓMO CONECTAR EL PROPÓSITO DE LA EMPRESA CON EL DE TU GENTE?

19. SÁCALE UN WOW A TU GENTE Y ELLOS LO HARÁN CON TU CLIENTE

20. HAPPINESS AT WORK & HAPPINESS AT HOME

LIDERAZGO

NEW! 6. TALENT MAGNET *

NEW! 7. THE GREATEST COACHMAN *

NEW! 8. LÍDER QUE CUIDA Y RETA
(CARE & DARE)

9. AUTHENTIC LEADERSHIP *

10. STRATEGIC LEADERSHIP *

11. LIDERANDO EN TIEMPOS DE CRISIS

CULTURA Y TRABAJO EN EQUIPO

NEW! 21. LEGENDARY TEAMS *

22. EL GOL DE TODOS *

23. DE REGRESO AL CAMPO DE BATALLA
("R.E.V.I.V.E.") *

24. TLC FACTOR (TALENTO, LIDERAZGO Y CULTURA)

25. EL PODER DE OTROS
(INCLUSIÓN = DISRUPCIÓN)

CAMBIO

NEW! 12. ALWAYS ON
TRANSFORMATION M.O.D.E. *

NEW! 13. FROM BURNOUT TO
ENERGY WORKOUT

NEW! 14. ACCOUNTAGILITY *

15. THE HYBRID GAME *

16. LAS TRES Ts DEL ÉXITO:
TALENTO, TECNOLOGÍA Y
TRANSFORMACIÓN CULTURAL

EMPRESARIOS, VENTAS Y SEGUROS

NEW! 26. ¿CÓMO DETONAR EL CRECIMIENTO DE MI EMPRESA A TRAVÉS DE LA GENTE? * - Para Empresarios

NEW! 27. CRECE TU ORGANIZACIÓN, RODÉATE SIEMPRE DE LOS MEJORES - Para Empresas de Venta Directa

NEW! 28. ¿CÓMO MULTIPLICAR LAS VENTAS A PARTIR DEL TALENTO? * - Para Aseguradoras y Promotores de Seguros

NEW! 29. VUÉLVETE UN INFLUENCER DE VENTAS * - Para Agentes de Seguros y Representantes Independientes

NEW! 30. FROM ZERO TO CEO - Para Emprendedores

* Todas estas conferencias se pueden impartir también en versión Masterclass de 4 a 8 horas, tanto presencial como virtual.

MOTIVACIÓN

Conferencias de alto contenido motivacional para dejar a tu equipo inspirado y listo para enfrentar los nuevos retos.

- 1. NEW! ¿EN QUE MIEDO DESCUBRISTE QUE ERES VALIENTE?:** Ésta es una conferencia altamente motivadora en la que Jorge Rosas nos cuenta de su historia, sus miedos, fracasos y desafíos para pasar de ser un vendedor ambulante hasta convertirse en el socio más joven de la firma de abogados más grande del mundo, el mejor Director de Recursos Humanos de México, un alto Ejecutivo de Disney en Nueva York y uno de los mejores conferencistas de México. Ésta es una historia de reinención personal, donde Jorge abre su corazón para ayudar a otros a vencer sus miedos, reinventarse y renacer.
- 2. NEW! BEYOND THE BOX:** Hablamos de que para lograr la transformación que se requiere en la organización no basta que la gente piense "outside the box", tiene que pensar "beyond the box", actuando de manera disruptiva, innovando y desafiando el status quo.
- 3. LAS 5 P's DEL ÉXITO:** Se abordan los 5 elementos que deben desarrollar los líderes para conseguir grandes resultados en las organizaciones: Clarificamos como destapar el potencial de la gente (*Potential*), impregnarles tu pasión (*Passion*), tener un gran desempeño, ya que la ejecución y la disciplina pueden vencer al talento (*Performance*), hacer todo a través de tu gente (*People*) y motivarlos usando el propósito (*Purpose*).
- 4. SE BUSCAN HÉROES (LOS ENERGIZERS):** Sesión de alto contenido motivacional, abordamos el papel que juega la energía en la productividad y el éxito de las personas y los equipos. Hablamos también del concepto "*Dare*" and "*Care*", es decir, retar y cuidar como el mejor mecanismo para conseguir resultados de tu gente.
- 5. DEL MIEDO A LA MOTIVACIÓN:** Nos enfocamos a recuperar emocionalmente al equipo, nos enfocamos en como convertir el miedo en motivación, como sobreponerte a una crisis, actuar con resiliencia y encontrar las soluciones que requieres para salir adelante. Damos la receta para convertir el miedo de tu equipo en motivación pura.

6. NEW! TALENT MAGNET: Estamos viviendo un momento de escasez, cansancio y desconexión del talento, la gente no quiere regresar a las oficinas, estamos enfrentándonos a la "Gran renuncia", por lo que en dicha conferencia le ayudamos a las empresas a ser un verdadero imán de talento, a motivar a que la gente regrese al campo de batalla y para tal efecto, hablamos de las 6 claves para lograr atraer, conservar y reconectar al talento bajo el modelo M.A.G.N.E.T.: *Myself, Atmosphere, Goals, Necessities, Experiences & Transcendence*.

7. NEW! GREATEST COACHMAN: El objetivo de la plática es persuadir a los líderes que su lugar no está en la oficina, está en el campo de juego junto con su equipo para ayudarles a conseguir el éxito. En dicha conferencia exponemos el modelo C.O.A.C.H. en el que hablamos de los 5 atributos que debe tener un líder para lograr ayudar a su equipo a que dé extraordinarios resultados: *Confianza, Objetividad, Acompañamiento, Cercanía y Honestidad*.

8. NEW! LÍDER QUE CUIDA Y RETA (CARE & DARE): Esta conferencia es materia del próximo libro de Jorge Rosas, habla de que un líder debe cuidar y retar a su gente, si solo la reta genera burn-out, y si la sobreprotege hace que la gente no crezca (bored-out). En ella, se abordan las claves para sacar el máximo potencial de la gente, de cómo sacarlos de su zona de confort y cómo hacer que se reinventen todos los días.

9. AUTHENTIC LEADERSHIP: En éstos tiempos es clave entender que la gente quiere seguir a líderes inspiradores y auténticos que gestionen desde la conexión emocional, por ello hablamos del modelo C.H.A.V.A. donde tocamos los 5 atributos que un líder auténtico debe tener: *Confianza, Honestidad, Autenticidad, Vulnerabilidad y Aprendizaje*.

10. STRATEGIC LEADERSHIP: Es común que en las organizaciones los líderes no sean muy estratégicos, que gestionen a los equipos en silos y no vean el largo plazo, en ésta conferencia damos de manera muy simple y divertida los elementos que cualquier líder debe dominar sobre la estrategia usando las mejores prácticas de Harvard. Desde como definir una estrategia, hasta cómo comunicarla, ejecutarla y evolucionarla de cara a los desafíos.

11. LIDERANDO EN TIEMPOS DE CRISIS: Abordamos el rol que debe de cumplir el líder en tiempos de crisis, como solventar la adversidad, las emociones y el papel que debe jugar para aprovechar estas circunstancias para fortalecer su liderazgo y romper paradigmas.

12. NEW! ALWAYS ON TRANSFORMATION M.O.D.E: En ésta nueva conferencia se aborda la importancia de que las personas estén siempre en “Modo Transformación”, desafiando siempre la zona de confort en la que se encuentran y los modelos rígidos que los mantienen dando los mismos resultados. Buscamos hacer conciencia en los líderes y participantes para impulsar cambios potentes a nivel personal y profesional.

13. NEW! FROM BURNOUT TO ENERGY WORKOUT: En dicha conferencia hablamos de la clave para eliminar el burnout al interior de los equipos de trabajo, en como darle por fin la vuelta al capítulo de la pandemia, para ayudarle a los equipos a que recuperen la energía, dejen de quejarse, aprecien y agradezcan lo que tienen, fortalezcan de nuevo su autoestima y restablezcan su energía de una vez por todas. Hablamos de estar bien y de cuidar de si mismos y de su equipo para poder entregar resultados extraordinarios, entendiendo que “Bienestar es Productividad”.

14. NEW! ACCOUNTAGILITY: Es la fusión de los dos conceptos más poderosos que las organizaciones requieren para triunfar en éstos momentos: Accountability + Agility. Aborda la importancia de actuar como dueño y hacerse responsable de lo que a cada uno le toca, dejando a un lado el papel de víctima (accountability) y al mismo tiempo reinventarse con agilidad de cara al cliente (agility).

15. NEW! THE HYBRID GAME: El regreso a las oficinas en los entornos híbridos es uno de los grandes retos de hoy. En ésta conferencia hablamos de como jugar en éste hybrid game, con las mejores prácticas de empresas icónicas a nivel global, hablamos de cómo establecer “freedom within a framework” para lograr hacer de tu empresa un imán de talento, pensando no solo en lo que quiere la gente al diseñar tu modelo híbrido, sino en las 6 Cs: Colaboradores, Clientes, Competencia, Contexto, Canal y Cultura que desees.

16. LAS TRES Ts DEL ÉXITO: TALENTO, TECNOLOGÍA Y TRANSFORMACIÓN CULTURAL: Analizamos que no basta tener al mejor talento y la mejor tecnología, es clave contar con el mindset adecuado para lograr la evolución y transformación que se requiere. Hablamos de transformación digital y de cómo ayudar a tu empresa a innovar y ser disruptiva.

HAPPINESS Y PROPÓSITO

Conferencias para desarrollar un ambiente donde se privilegie el propósito y la felicidad de los colaboradores.

17. NEW! LO MÁS IMPORTANTE ES QUE LO MÁS IMPORTANTE SEA LO MÁS IMPORTANTE: En ésta conferencia hablamos del propósito y de la necesidad que tiene el líder de ayudarle a su equipo a que encuentren su propósito personal y lo conecten con el propósito de la empresa. También hablamos de priorización y de como quitando aquellas cosas que no generan valor, los equipos pueden enfocarse en lo que es realmente importante.

18. NEW! ¿CÓMO CONECTAR EL PROPÓSITO DE LA EMPRESA CON EL DE TU GENTE?: En ésta conferencia hablamos del propósito superior, las mejores estrategias para encontrarlo y poderlo comunicar al equipo. También mostramos la metodología para encontrar el propósito a nivel personal. Finalmente damos la fórmula para conectar el propósito de tu equipo con el propósito de la empresa y dar así extraordinarios resultados.

19. SÁCALE UN WOW A TU GENTE Y ELLOS LO HARÁN CON TU CLIENTE: Analizamos los elementos claves de servicio al cliente de Disney, Cinépolis y otras empresas lideres en customer service y happiness at work, hablamos de cómo dar un servicio WOW y de como generar una conexión emocional con tu cliente y tu gente.

20. HAPPINESS AT WORK & HAPPINESS AT HOME: En ésta conferencia hablamos de la Felicidad en el trabajo y de que hacer para tener feliz y motivado a tu equipo de trabajo. Abordamos temas como el propósito, el sentido de control y de progreso, la importancia de las conexiones efectivas en el trabajo También hablamos de la felicidad a nivel personal y familiar y establecemos la relevancia de buscar estar bien en casa para poder dar el mejor desempeño en la empresa.

CULTURA Y TRABAJO EN EQUIPO

Conferencias para crear una cultura potente, donde todos busquen el mismo fin y desarrollen un gran sentido de equipo.

21. NEW! LEGENDARY TEAMS: En ésta nueva conferencia buscamos ayudarles a las empresas a crear un equipo legendario que no solamente entregue resultados un año, sino que lo haga de manera reiterada año tras año impulsando la disrupción personal, el trabajo en equipo, la innovación y la agilidad. Recopilamos los casos de éxito de equipos deportivos, empresas y personas que han logrado crear dinastías y equipos memorables.

22. EL GOL DE TODOS. Trabajamos en las claves del trabajo en equipo, en como unificar al equipo en torno a un propósito, en disolver los silos y generar sinergias para triunfar juntos. Hablamos de que el equipo debe estar unido para celebrar los goles a favor, pero también para remontar los goles en contra.

23. DE REGRESO AL CAMPO DE BATALLA ("REVIVE"). Hablamos de como sobreponerse a la crisis, recuperar la energía. Hablamos del concepto REVIVE (Resiliencia, Empatía, Valores, Innovación, Velocidad y Eficiencia) como los atributos clave de las empresas que lograrán sobreponerse a la adversidad y salir adelante.

24. TLC FACTOR (TALENTO, LIDERAZGO Y CULTURA). La primera y más vendida conferencia de Jorge Rosas, habla de que para triunfar requieres tener al mejor talento, líderes que modelen con el ejemplo y una cultura en la que el gol sea de todos y trabajen juntos para conseguir el resultado.

25. EL PODER DE OTROS. Trabajamos en los elementos clave de diversidad, equidad e inclusión. Hablamos de genero, generaciones, LGBT, poniendo un foco particular en el tema de diversidad de pensamiento, y de como esto crea innovación y disrupción.

26. NEW! ¿CÓMO DETONAR EL CRECIMIENTO DE MI EMPRESA A TRAVÉS DE LA GENTE?. *Enfocada a Empresarios y Asociaciones de Empresarios.* En ésta conferencia hablamos de los retos que enfrentan los empresarios, las nuevas capacidades que deben buscar en la gente que sumen a su equipo para enfrentar un mundo VUCA. Se explica como atraer a los mejores y como poner a su equipo en “Modo Transformación”. Finalmente nos enseña como hacer que la gente actúe como dueño, cuidando los recursos e impulsando la innovación.

27. NEW! CRECE TU ORGANIZACIÓN, RODÉATE SIEMPRE DE LOS MEJORES. *Enfocada a las Empresas de Venta Directa (Multinivel).* En ésta conferencia Jorge nos comparte su experiencia impartiendo sesiones, cursos y conferencias a cientos de líderes de empresas de venta directa (multinivel), vendedores independientes, representantes de ventas y otros agentes independientes. En la misma, nos enseña como atraer a los mejores, como conservarlos como parte del equipo cuando no cuenten con un sueldo fijo, como motivarlos a crecer haciéndolos sentir parte de un propósito superior y como garantizar que ellos contribuyan al éxito del negocio.

28. NEW! ¿CÓMO MULTIPLICAR LAS VENTAS A PARTIR DEL TALENTO?. *Enfocada a Empresas de Seguros y Promotores.* En ésta conferencia hablamos de los grandes desafíos que enfrentan las empresas y los promotores de seguros en el mundo híbrido. En dicha conferencia les ayudamos a multiplicar las ventas a partir de tener contenta a la gente que desempeña dicha actividad independiente, buscando mejorar la recluta, incrementar la retención de los mismos, procurando su desarrollo y contagiándoles un gran sentido de propósito.

29. NEW! VUÉLVETE UN INFLUENCER DE VENTAS. *Enfocada a Agentes de Seguros y Representantes de Ventas.* En ésta conferencia le damos a la gente el secreto para incrementar su influencia o “GRAVITAS”, es decir, esa capacidad de generar relaciones interpersonales magnéticas con los clientes de manera tanto presencial como virtual y digital. También les ayudamos a verse a si mismos como “empresarios”, que busquen siempre crear valor de manera pro-activa a sus clientes, ayudándoles así a que sus ventas exploten.

30. NEW! FROM ZERO TO CEO. *Enfocada a Start-ups y Emprendedores.* En ésta conferencia hablamos de los retos y los desafíos que enfrentan las empresas jóvenes y los aspectos más importantes para poder forjar una gran institución. Jorge ha constituido diversas empresas a lo largo de su vida y ha tenido el rol de empresario y emprendedor y ha participado también de la expansión global de empresas como Cinépolis y de la transformación digital de Disney. En ésta conferencia, Jorge nos habla de 5 estrategias clave que han seguido los CEOs de esas grandes empresas en su periodo de expansión y consolidación que pueden ayudarte a expandir tu negocio.

Empresas que vivieron la experiencia



Volkswagen



Mercedes-Benz



RENAULT



1. *Todos los honorarios son mas IVA.*
2. *El cliente no responderá por los incrementos en las tarifas aéreas, siempre que se confirme la conferencia con 7 días de anticipación.*
3. *Los gastos de transporte local, los alimentos y hotel tanto del conferencista como de su Manager serán cubiertos por el cliente.*

