



Jesús Gallego

Conferencias y eventos que llegan...



”Quedé fascinado por las grandes dotes de comunicador de Jesús Gallego, que se hacen patentes en su empatía y conexión inmediata con la audiencia a la que se dirige. Su pasión, energía positiva y su experiencia hacen que sus conferencias sean un referente”

Joan Prats

**Vicepresidente de A. C. y Comunicación,
Coca-Cola**

...a miles de personas

No dudes en contar con él para...

TEMAS ESPECÍFICOS

- ✓ Activar tu **Propósito**, un para qué más fuerte que las excusas
- ✓ **Incertidumbre Positiva**: rumbo al Cambio adaptativo
- ✓ Líderes que **Inspiran** Compromiso: generar **Engagement**
- ✓ El lado humano del **Cambio**: el arte de **implicar** a tu equipo
- ✓ Diseña tu **Resiliencia**: más fuertes en la tormenta
- ✓ **Inteligencia emocional**: conectarte con lo mejor de ti.
- ✓ La mirada de la **Posibilidad**: **Reinventarte** y hacerlo posible
- ✓ Líderes y Protagonistas del **Cambio**
- ✓ **Mentalidad** ganadora: determinación para el éxito
- ✓ De la **Felicidad** al Éxito: Happy **Employee** Experience
- ✓ Equipos Ganadores: activando la **Colaboración**
- ✓ La **confianza**: el pegamento emocional que une equipos
- ✓ **Accountability**: El Arte de **Hacer** que las cosas sucedan
- ✓ Cuando la **Venta** es también una actitud
- ✓ Vender a la mente del **Cliente**
- ✓ **Customer** centric: **Pasión** por el cliente y su **experiencia**

Referencias

“Jesús es un estupendo facilitador, que ayuda a abrir conciencia y a cambiar vidas. Aprendí el impacto del líder, inspiración y trabajo en Equipo. Esto nos dará el impulso que necesitábamos”



Edgar Contreras
Distribution Director and Regional Lean
Six Sigma Leader **LEVI'S LATAM**



“La forma que Jesús utiliza en sus eventos es un éxito y consigue una cercanía que se siente en los temas que explica, la facilidad de entenderlos, lo fácil de digerir, así como los ejemplos impactantes.

Con su forma de trabajar busca genuinamente hacer de este mundo algo mejor, tocando la vida de las personas desde los temas de desarrollo humano”.



María Eugenia Arias
Sales and Marketing Training
Manager at Eli Lilly and Company
Eli Lilly Latam



Referencias

“Considero que es un plus cuando Jesús, como speaker, hace una profunda inmersión sobre el **objetivo del evento**, sobre la empresa o marca que lo organiza y logra **vincular su plática con esa información, de manera que logre generar vínculo con la marca y el público**”



Jorge Alberto Perez Rivera
**Subdirector de Eventos
Institucionales en BBVA
México**



“Quisiera agradecerte y felicitarte por tu conferencia, Jesús, en nuestro evento en Cancún. Fue magnífica y nos gustó mucho a todo el equipo. Un nuevo liderazgo, mejor servicio. ¡Felicidades!”



Josep Castellnou
Director Territorial México en
Catalonia Hotels & Resorts
Catalonia Hotels & Resorts

CATALONIA

• HOTELS & RESORTS •

Referencias

“Excelente conferencista que logra **captar y mantener la atención de la audiencia mediante un mensaje claro, preciso y basado en situaciones cotidianas fácilmente entendibles. Lo recomiendo ampliamente como un socio** que puede ayudar a las empresas a moverse a un siguiente nivel, un abrazo Jesús”



Ricardo Rodríguez Vasquez,
Managing Director in
**INFINITI Motor Company
for México**



INFINITI.

“Hemos contado con Jesús Gallego y su equipo para varios eventos del Grupo, así como para nuestra Reunión Estratégica del Board de Cardif, y siempre nos ha sorprendido su profesionalidad y la utilidad de su trabajo. Muchas gracias por todo”.



Miguel A. Orozco
Director RRHH & Legal,
Cardif México





Jesús Gallego

Especialista en Inteligencia emocional, Motivación, Liderazgo y Cambio

“El Capital humano y el Capital emocional son las claves para el desarrollo y rendimiento de las organizaciones”

Jesús Gallego es experto en inspirar el cambio a través de los equipos y las personas, alineando su trabajo con los objetivos de la empresa y evento. En sus talleres y conferencias remueve e inspira al auditorio para motivar el cambio, generando una mayor conciencia de lo que es posible e impulsándoles a accionar desde nuevas y mejores decisiones. Tras su trabajo, los asistentes tendrán más impulso y motivación para ofrecer su mejor versión y más seguros de cómo hacerlo a través de novedosas ideas y herramientas.

Su carrera la ha desarrollado en el sector financiero y en el ámbito comercial y, tras formarse en España, Reino Unido, Canadá y Sudáfrica, hoy cuenta con más de 20 años de experiencia en el desarrollo de líderes y equipos. Licenciado en Derecho y con Maestría en Dirección de Marketing y Ventas, es Especialista también en Inteligencia emocional, por la Universidad Camilo José Cela de Madrid, habiendo realizado la certificación del Consorcio de Investigación sobre Inteligencia emocional en las Organizaciones, bajo el Modelo desarrollado por Daniel Goleman. Está certificado por John Grinder, co-fundador de la PNL. Junto a Joseph O´Connor, ha realizado el trainnig en coaching con PNL, y con el Dr. Greenberg (Universidad de York, Toronto), en manejo emocional. La Neuroeconomía y el Neuromarketing, son su última especialización, junto el estudio y trabajo sobre la ciencia de la felicidad.

Jesús Gallego

“La capacidad de influencia dependerá de tu capacidad de empatía, de entender que la experiencia de otra persona es única e irrepetible y de tu compromiso para generar una relación de confianza”



D. Jesús Gallego ha sido ponente en Congresos Internacionales de la talla de WOBI, Wellbeing 360, Human Sense o el el Congreso Internacional de Capacitación de Ciudad de México



“¿Cómo sería tu compañía u organización si fuera la más valorada por los clientes?, ¿y has pensado en tus clientes internos?”

Jesús es conferencista, coach y consultor, especialista en temas de liderazgo, cambio y motivación y, como Socio-Director de Capital Emocional, consultora de formación y capacitación de ámbito internacional, ha tenido la oportunidad de trabajar con las empresas y líderes más importantes de México y Latinoamérica, habiendo sido escuchado por miles de personas y cientos de compañías, y participado como ponente eventos internacionales de liderazgo y management como WOBI, Human Sense, WellBeing 360 o el Congreso Internacional de Capacitación de México. Su cercanía y cordialidad acercan el contenido de sus exposiciones a cualquier público, haciendo de él un excelente comunicador. Su fuerza, convicción y motivación llegan de una manera directa a la mente y, entrañable, al corazón.

Curriculum Vitae

CARGOS Y PUESTOS

- ✓ Speaker Internacional y Socio-Director de “Capital Emocional”
- ✓ Fundador y Director de la Escuela de Liderazgo - Capital emocional
- ✓ Consultor y miembro del equipo de Delivering Happiness México
- ✓ Profesor y tutor de asignatura Capital emocional, del Máster en Liderazgo Estratégico, Escuela de Negocios CEU Madrid.
- ✓ Profesor visitante del Máster Oficial en Gestión Comercial. ESIC Business & Marketing School, Madrid.
- ✓ Profesor visitante de la Universidad Panamericana, Universidad Westhill, el ITAM, Universidad Euro Hispanoamericana, Universidad Anáhuac, Universidad de Monterrey (México), Global Open University
- ✓ Profesor visitante de la Universidad Externado de Colombia
- ✓ Colaborador de ESIC Business, de Adecco Training, CIFSE-Madrid, (España), Dicap, Promoción Empresarial, Empresa Responsable y Capital Humano (México).
- ✓ Coach personal y profesional.
- ✓ Director Comercial y consultor-formador de la firma de formación Escuela de Inteligencia (2005)
- ✓ Consultor - Colaborador de la firma de formación (2000-2005) Edhu Training
- ✓ Sub-Director de sucursal bancaria, Madrid, (2000-2005) responsable de la gestión y organización interna de la sucursal. Siendo el responsable de, entre otras labores, del desarrollo del equipo y la gestión de personal; control e intervención de las grandes cuentas, desarrollo de negocio y atención personalizada del cliente.
- ✓ Director Comercial Adjunto de Troquelados Eresma, Segovia (2000)
- ✓ University of Warwick (1999-2000), Responsable de la supervisión de la facturación con proveedores y relación con el alumnado desde el Departamento de Finanzas de la Universidad.

Experiencia Profesional

Jesús Gallego ha asistido a los Congresos organizados por el Consorcio Internacional de Inteligencia Emocional (Holanda, 2005 y Sudáfrica, 2007), así como ha sido ponente en diferentes eventos, jornadas y congresos nacionales e internacionales: Jornadas de Liderazgo LiderA-Madrid, Jornadas del Centro del Formación del Profesorado e Innovación Educativa, Congreso Internacional de Capacitación de México, Jornadas Universidad Panamericana, Ponente en Simposio de Recursos Humanos de ANTAD, Encuentro Educativo de la Universidad de Monterrey, Congreso Intl. de Empresa Responsable, WOBI México 2014, Human Sense LATAM 2014, Expo ANTAD 2015, Expo Capital Humano 2015, Foro Internacional Liderazgo Inspirador, Foro Marketing y Ventas Acluvaq (México, 2016). Foro Isagenix, Convención Astrazeneca, Congreso RH ARHITAC, Foro Eventos IBTM 2017, Inauguración 5º Encuentro del Directorio de la Industria de la Maquiladora de Baja California 2019

Entre los diferentes proyectos/sesiones realizados desde Capital emocional, destacan la implantación de las siguientes competencias:

DESARROLLO DE LÍDERES Y EQUIPOS DIRECTIVOS: Gerencia Hospital de León (2009-10), Comité Directivo de ITACYL (2005), Cines Yelmo (2009), Cardif (2013), Havas Media Group (2013), Tyson (2015), Ralph Wilson, Safmex, SENER (2015), CREA (2016), CareFusion, Skyworks, Bosch, Smurfit Kappa, Zurich Santander, Breg, Harman, Halyard, Levis, Zeiss, Liverpool 2019

COMUNICACIÓN PARA VENDER E INFLUIR: Convención Groupama (2009), AEB Group (2008), Agencia Tributaria (2009), Cines Yelmo (2009), BMW Ibérica (2006-8), Telefónica-Movistar (2011), Universidad del Externado Colombia (2012), Havas Media Group (2013), ARITAC, ANTAD (2015), SENER (2015), SOFI, ACLUVAQ (2016), Tyson, Isagenix (2017), Banco del Bajío 2019

VENTA Y ATENCIÓN AL CLIENTE: Cines Yelmo (2009), SACYL Hospitales de Castilla y León (2009), BMW Ibérica (2006-8), Aparta Suits Muralto (2009), Convención Groupama (2009), Gadea (2011), Telefónica (2011), ZF España (2012), ARITAC, ANTAD (2015), AMFE 2019

TRABAJAR CON EQUIPOS EFICACES: BMW Ibérica (2006 - 2008), Toyota España (2006), ITACYL (2005), ITP (2007), TCP (2007), SACYL (2006-2011), Fundación Adecco (2010), Adecco (2010), RGR (2012), Ernst & Young (2012), Havas Media Group (2013), Dicipa (2013-15), DQS-UL (2014), Tyson (2015), Bosé, BD, Parker (2017), Liverpool, Monex 2019

EXCELENCIA EN LA COMUNICACIÓN: Toyota España (2006), BMW Ibérica (2007-8), TCP Sistemas de Ingeniería (2006-8), SACYL Hospitales de Castilla y León (2006-2009), Comercial Novafrigo (2005), GasNatural Fenosa (2010), Teva (2011), ZF España (2012), Havas Media Group (2013), Tyson (2014), SENER (2015), CREA, AVON (2016), Rain Blrd, BD, Enersys, Tera (2019)

INTELIGENCIA Y LIDERAZGO EMOCIONAL: Lilly (2008), SACYL Castilla y León (2006-11), ITP (2008), Ayto. Valladolid (2009), Ayto. Madrid (2007-12), Fundación Horizonte XXII (2011), Telefónica (2011), Abbott (2011), Telefónica México (2012), Grupo BNP Paribas (2012-3), Havas Media Group (2013), Antad (2013), ARHITAC, SENER (2015), SOFI (2016), Lilly 2019

GESTIÓN DE CONFLICTOS: Toyota (2006-7), BMW (2006-7), Sacyl (2007-2011), Ayto. Valladolid (2007), ITP Sistemas Ingeniería (2008) Ayto. de Madrid (2007-2012), Interservice (2011), ZF España (2012), Hospital de Ávila (2013), Havas Media Group 2013, SOFI 2016, Infinium 2019

MOTIVACIÓN Y GESTIÓN DEL CAMBIO: AEB Group (2008), TCP Sistemas de Ingeniería (2006-7), Euroforum Escorial (2008), Telefónica Soluciones (2010-12), Lilly (2012-3), ORACLE, (2014), Expo Capital Humano (2015), BARCARDI (2015), Engenium Capital, NIVEA, Levis (2016), AstraZenaca, Bosé, RainBird, Care Fusion (2017), Grupo Triumph, Novartis 2019

Jesús Gallego

Formación

- Licenciado en Derecho - *Universidad de Valladolid* - España
- Master en Dirección de Marketing y Ventas - Instituto de Dirección de Empresa de *Madrid*.
- Especialista en Inteligencia Emocional. Título Universitario de Postgrado otorgado por la *Universidad Camilo José Cela*, de *Madrid*.
- Especialista en Neuroeconomía y Neuromarketing. Avalado por la Asociación Española de Neuroeconomía.
- Certificación Internacional en **Coaching con PNL**, expedido por el fundador de la PNL, J.Grinder, y Programa de Certificación en **Coaching** con el Internatinal Coaching Certification. *Barcelona*.
- Programa para ejecutivos de Dirección y Supervisión. *National Examining Board for Supervision and Management*. *Coventry Technical College*. *Reino Unido*.
- Programa de Psicología. **La personalidad individual**. *University of Warwick*. *Reino Unido*. (10 C.A.T.S points: primer módulo del certificado inglés en psicología)
- Programa internacional de psicología: **Emotional Intelligence Training**. *Summer Emotions Institution*. *Toronto*. *Canadá*.
- Programa para la **Formación en competencias emocionales**, aprobado por el Consorcio Internacional de Inteligencia Emocional. *Emotional Intelligence Training*. *Talent Smart*. *USA*
- Certificación Internacional en **Ciencias de la Felicidad**. *Modelo Delivering Happiness*.
- Formación en **Developmental Behavioural Modelling (DBM)**, con *John McWhirter*
- Módulos I, II y III de **Inteligencia emocional**, *Edhu Traiuning*. *Madrid*.
- Programa de **Comunicación y Programación Neurolingüística**. *Escuela de Liderazgo Personal*. *Madrid*.
- Programa de habilidades avanzadas de **Persuasión y Motivación**. *La Valle*. *Barcelona*.
- Curso acreditado de **Psicología Positiva**. *Universidad de Málaga*.
- Programa de Habilidades avanzadas de **Persuasión y Motivación**. *HC Training*. *Barcelona*.
- Programa de Comunicación y Programación Neurolingüística**. *Escuela Liderazgo Personal*. *Madrid*
- Técnico acreditado en Sinergología**: el lenguaje no consciente del cuerpo a través de la comunicación no verbal

Ya son muchos los que lo conocen... ¡No te lo pierdas!



“Es una inyección de optimismo y reflexión. Enhorabuena!”

Capital Humano

CAPITAL EMOCIONAL

REFORMA

Forman competencias basadas en emociones

El capital humano es fuente de innovación, desarrollo y resultados en las organizaciones. En términos generales se refiere a la educación, formación, experiencia, habilidades, conocimientos, valores y actitudes de las personas que las conforman. Son activos que la empresa no posee, "per se", sino que contrata a través de los colaboradores.

Jesús Gallego, socio director de Capital Emocional, considera que la misma importancia debe darse a un activo quizás no tan explorado, pero igual de relevante, el capital emocional. "Y es que a través de ambos se pueden crear estructuras altamente productivas en las organizaciones. Hoy, el capital emocional es un auténtico tangible de cualquier negocio al cual se le debe dar una atención extraordinaria", asegura.

En ese sentido, el experto asegura que desde esa perspectiva es posible concluir que no sólo las personas tienen emociones o estados de ánimo, sino también los equipos de trabajo y las mismas organizaciones; aspectos que forman parte de su cultura.



Jesús Gallego.

o de encontrar un balance. Sin embargo, las emociones son algo natural en el ser humano. Forman parte de nuestra forma de ser y actuar día a día. Somos seres emocionales", agrega el director de la consultora multinacional dedicada a la F...

se relaciona con aspectos de miedo e instinto para poder salir adelante, para poder sobrevivir. No obstante, aclara, todas las emociones son importantes, pero algunas impactan, para bien o para mal, se desarrolla una...

"Necesitamos de las emociones no sólo para tener pasión en el trabajo, sino también para pensar y actuar. Además, contrario a lo que se piensa, no es posible vivir sin emociones. Los humanos no nos podemos imaginar sin ellas. Así que lo mejor es aprender a convivir con ellas", elabora Gallego.

Las organizaciones que tienen un alto nivel de capital emocional, bajan en los aspectos de productividad y bienestar de las personas para que vayan a trabajar día tras día. Después de todo, advierte, el capital emocional es lo que retiene a las personas en las organizaciones, ese vínculo emocional, más allá de otros aspectos.

"La pasión se contagia y las em...

“He aprendido que las empresas también deben de tener corazón. El enfoque me ha encantado. ¡Muchas gracias!”

“Ahora me doy cuenta de que es una cuestión de “tripas”, de cambio interior, de cambio en la perspectiva de plantearte la vida y cómo queremos vivirla. El cambio es impresionante. ¡Gracias!”

Jesús Gallego

¿Cómo obtener más de tu evento?

Los 4 problemas a los que te enfrentas

1

En ocasiones, las conferencias son chispas que no prenden el fuego que deseas.

Para que a la gente le prenda ese mensaje – lo retenga y lo quiera llevar a la práctica – necesitamos, desde una estructura, llegar a su mente y corazón.

3

Con la motivación clásica, haces depender la energía del impulso de otros.

Si cuando se acaba el evento, muchas de las ideas y mensajes se quedan en el salón, tienes un problema. Necesitas que tu gente se los lleve y para ello, la mejor opción es que se apropien de esos mensajes. Que los hagan propios, que sientan tuyas esas ideas y después, puedan utilizarlas.

2

A veces son un conjunto de ideas motivantes sin una concreción o un aterrizaje claro, concreto y específico.

Para que tu mensaje se llegue a convertir en acción, necesitas no sólo buenas ideas, sino también de cómo llevarlas a cabo. Esas herramientas que den paso a su implementación y concreción.

4

En la mayoría de las ocasiones, esas ideas son interpretadas por cada quien de una manera diferente.

Siempre será un reto que tu gente salga con la idea clara de aquello que deseas o necesitas. Para ello se necesitarán alinear todas esas ideas hacia un destino común, hacia una dirección, hacia tu objetivo.

Método STAR ALINE

Customizar tu Conferencia y Evento



Caja de resonancia de ideas.

Es un proceso de fusión colaborativa que integrará las claves y herramientas que pueden ayudar a tu equipo con aquellos mensajes que quieres transmitirles. Un proceso que vinculará esas claves y herramientas de trabajo con la actualidad de tu equipo y hacia la alineación deseada.



Carta Kepler de Navegación.

Nos indicará, junto al destino y objetivo colectivo común al que dirigimos, las ideas más útiles y novedosas de los últimos 12 meses dentro la variedad temática de los conceptos a alinear. Su importancia radica en la novedad, la personalización y en el trabajo sobre el objetivo común que marcará la dirección del evento.



Línea de Storytelling.

Te ofreceré un hilo de storytelling que conjugue las ideas y conceptos trabajados a través de historias que acercan el contenido y emocionan para que tu equipo los recuerde y retenga con más sencillez y facilidad, y los asocie a sus logros y crecimiento.



Punto de cercanía

Elemento que se centrará en conseguir la familiaridad del mensaje a través de un ejercicio de empatía intencional, consiguiendo así una identificación de la audiencia con el objetivo a conseguir para que éste sea más natural y persuasivo.

A través de mi metodología, manejaremos estos 4 elementos que trabajaré contigo, como líder del equipo para conseguir la deseada alineación y llegar a la mente y el corazón de los participantes al evento, y así construir una magnífica experiencia a través de mis conferencias.

Entre otros, conocen su trabajo...



BOSCH



ORACLE



BlackRock



SIEMENS



MONEX



CATALONIA
HOTELS & RESORTS



Entre otros, conocen su trabajo...



¡De veras que no ...



“La manera en la que Jesús otorga y aborda sus temas es tan sencilla, que de inmediato uno ya está pensando cómo y dónde aplicar estas reflexiones. Cómo estas actitudes y estrategias cambian de manera positiva no sólo las cuestiones laborales, sino el día día, con la familia, los amigos. Muchas gracias Jesús por regalarme tu sentir y por llevar a mi empresas tus palabras y manera de ver la vida que sin duda, que sin duda harán de ella un mejor lugar para trabajar!!!”

David Santamaría - Operations - BBVA

...te lo puedes perder!

Disfruta tu propia experiencia, a través de sus

Conferencias y Sesiones



Jesús Gallego