



J.RENEDO

Curriculum Vitae



EL NEGOCIO DE **JRENEDO** ES LA EDUCACIÓN CORPORATIVA Y LA DIVULGACION CIENTÍFICA DE LA **ANTROPOLÓGIA EMPRESARIAL EVOLUTIVA**.

Objetivo

Su meta es la mejora de los procesos de gestión, la innovación y el descubrimiento de las más nuevas alternativas para la excelencia, la productividad, los resultados y la vida en general.

¿Cómo?

Investiga la vanguardia de la ciencia aplicada a las organizaciones humanas (empresas, gobiernos, ong's, sociedades, etc.) y transforma los descubrimientos de la ciencia en contenido de conferencias, cursos y ponencias que dan soluciones creativas a los clientes.

Conferencias

Las conferencias y seminarios son los productos más solicitados, porque su formato se presta a decenas de aplicaciones. Tiene como objetivo principal sensibilizar a la audiencia para un determinado tema y despertar el interés para el debate y su desarrollo. La conferencia o seminario es como una "CHISPA", y si el cliente tiene combustible, se convierte en una hoguera ponderosa de crecimiento, transformación y resultados.

Las conferencias varían, en duración, de treinta minutos a tres horas dependiendo del tipo de evento en el que están programadas. Los contratantes son: empresas privadas y públicas, organismos públicos de la administración directa e indirecta, asociaciones de clase, federaciones, sindicatos, universidades y facultades, organizadores de eventos y empresas de entrenamiento empresarial, siendo que algunos, prefieren otros formatos como seminarios de un día o cursos de dos días cuando demandan profundización de los temas escogidos.

JR, se basa en métodos científicos, evolutivos, neurocientíficos y antropológicos para estudiar, entender y brindar soluciones a los problemas de empresas y organizaciones. El 60% de sus contrataciones es para asistir a la cúpula de las empresas, en sus decisiones para el presente y el futuro.

“MOTIVA, *INSPIRA*, SORPRENDE, *ENSEÑA* Y GENERA APLAUSOS”

¿Qué hace JR como conferencista?

JR, como todos saben, es un investigador, autor y conferencista que con bases antropológicas y evolucionistas, aborda la neurociencia y el comportamiento humano en las empresas y el la Sociedad actual. Es creador del concepto de evolutionary bussiness antropolgy.

Se enfoca en dictar conferencias, seminarios y keynotes, para el deleite y agradecimiento de quienes organizan, eventos y congresos a lo largo y a lo ancho del mundo.

¿Por qué JR?

JR es evaluado siempre, por los auditorios, entre el top 5% de los mejores speakers en Congresos y Eventos, al evaluar conjuntamente amplios planteles de oradores. Sin duda un inteligente y enriquecedor orador con la medida justa de simpatía, humor, y rigurosidad profesional. En él, los grandes organizadores de eventos pueden confiar.

¿Qué se destaca de sus conferencias?

Sin duda se destaca lo interesante de los comentarios, casos, investigaciones curiosas y revolucionarias que presenta, donde se combinan los adelantos de las ciencias con las circunstancias cotidianas de la vida. Él es ideal para dictar cursos, keynotes y conferencias de hasta 2 horas y media, sobre temas únicos, impactantes y sorprendentes. A pesar de poseer una gran dosis de ciencia, sus ponencias son simples y entendibles para “gigantes” y “pigmeos”. En determinadas oportunidades dicta cursos de día completo para especialización e inmersión.





BUSINESS CASES

JR es un investigador pionero en el Método de Casos de la Universidad de Harvard y presenta desde una óptica de antropología los CASOS de ÉXITO REALES del mundo de los negocios. Dicta conferencias sobre el Modelo de Servicio al Cliente Ritz Carlton, Modelo de Negocios Toyota, Apple, Nordstrom, Google, Disney y Cirque du Soleil. Con respecto al modelo de negocios Disney, dicta conferencias en Estados Unidos y América Latina donde presenta muchos de los elementos clave de esa mágica cultura y esa empresa admirada en todo el planeta.

TEMAS INEDITOS Y NOVEDOSOS

JR es reconocido por crear programas novedosos o iniciar la divulgación de temas que son nuevos o disruptivos tales como “NeuroEvolución y Empresa” “La Empresa como Tribu”, “Neuromarketing”(1996), “Clientología”, “Neuroclienting”, “antropología política”, “Liderazgo Científico”, “Comportamiento femenino de compra”, liderazgo científico, neurobiología del populismo y la manipulación, Liderazgo Modelo NASA, Antropología de Negocios, etc.

PRODUCTIVIDAD COMERCIAL

Conferencias para aumentar los resultados de las empresas con las ideas de diseño e implementación de proyectos para mejorar resultados comerciales. Ideas y cataratas de tips con las “mejores prácticas comerciales” y benchmarks de mercado, aplicados exitosamente en más de 200 casos alrededor del mundo. Un desafío de varios seminarios y conferencias con un enfoque práctico para conseguir oportunidades de mejora y excelencia en gestión comercial. Soluciones, metodologías, programas, know how y herramientas propias y modulares, adaptables a los distintos objetivos, situaciones y culturas de cada empresa.

HOSPITALIDAD Y SERVICIO AL CLIENTE

Desde 1997 fue invitado a entrenar y asesorar áreas de atención al cliente de empresas de México, España, Estados Unidos y Sudamérica. Eso le llevó a ser un apasionado colaborador en industria de la hospitalidad, atención y servicio al cliente. Basado en casos, con ideas extraordinarias traídas de los 4 puntos cardinales del mundo, brinda en sus conferencias, experiencias memorables de servicio. JR posee el sueño de transformar la forma de pensar de las personas y empresas respecto a excelencia en el servicio.





RAZONES PARA CONTRATAR A JR UNA Y OTRA VEZ:

Estilo

Su estilo enérgico, entusiasta y lleno de casos y ejemplos, que “no le dan tiempo a los participantes de tomar notas de tantas y tan buenas ideas”. Sí, hasta los líderes de grandes multinacionales estarán todo al tiempo “al borde de las sillas” y tomando notas sin parar de la catarata de ideas y técnicas que JR les ofrece.

Originalidad Científica

Imagine un conferencista que fundamente con sorprendentes informaciones científicas cada consejo y cada recomendación que brinda en sus cursos. Como evolucionista y antropólogo empresarial matiza cada dato, cada slide, con fundamentos y curiosidades del mundo de la biología, la genética, la neurología, la etología y otras disciplinas. Sus conferencias profundizan las razones por detrás de cada cosa que hacemos y que Ud. Hace, o que a Ud, le ocurre con sus negocios, proyectos o sueños.

Material

El obsequio de free books, excelente material multimedia, apuntes elaborados profesionalmente y una planificación detallada de los materiales periféricos. En caso de existir libros del tema, estos pueden ser usados para hacer sesiones de autógrafos, recompensas, premios por inscripciones anticipadas, regalos, o lo que usted desee.

Pertinencia

Su expertise en hablar precisamente de aquello que el público espera es una gran virtud o habilidad profesional de Don Roldan. En numerosos eventos el expositor termina hablando de generalidades o de cuestiones que no le interesan al auditorio. Sin embargo Don sabe conectar con los asistentes y detectar las expectativas de ellos, para dar una experiencia que les satisfaga absolutamente.

Cumplimiento

Riguroso cumplimiento. DR tiene un histórico intachable de 27 años de puntualidad, performance y evaluaciones óptimas. Como un buen cirujano, DR se actualiza constantemente en sus ponencias con lo último de lo último en cada tema y por dictar más de 130 conferencias al año, tiene un nombre a celar. Siempre Ud. puede saber que la performance será de niveles “de un trabajo artístico”.

Autenticidad

Los buenos expositores hablan desde el corazón, son practicantes e investigadores de los temas que dictan, y no son repetidores de cosas leídas en libros. Los expositores de excelencia son auténticos, claros y hablan desde la experiencia real de su vida profesional o empresarial.



RAZONES PARA CONTRATAR A JR UNA Y OTRA VEZ:

Organización

Las buenas conferencias son cuidadosamente planeadas, preparadas con esmero, perfeccionismo y calidad audiovisual de nivel mundial. Conferencias improvisadas a veces son buenas ... pero en otros casos terminan en un verdadero desastre. Una buena ponencia necesita de rigurosidad y orden del expositor.

Humor

Ninguna plates es “de fierro”. Especialmente después de 8 horas de avión, atrasos de vuelos, noches mal dormidas, etc. Nadie aguanta conferencias “pesadas” y sin toques de humor. DR sabe como nadie, intercalar un tema serio con alguna frase “espirituosa”, una “anécdota divertida” o una “historia sorprendente” siempre dentro del tema y del contexto, dando a las conferencias una secuencia agradable.

Experiencia

Su Experiencia mundial para aplicar en lo local. Buenos expositores conocen el mundo, diferentes culturas, modelos de negocios diferentes, viajan con alta frecuencia por el mundo, por diversas culturas, recogiendo experiencias, casos y anécdotas sorprendentes. Un expositor de su país, y que casi nunca sale de su propio terreno, tiene un horizonte limitado de experiencias a brindar.

Talento

Buenos expositores “valen su peso en oro”, dar un seminario requiere talento, entrenamiento y mucha práctica, como en cualquier profesión. Muchos talentos agraciados con el Premio Nobel son pésimos expositores. Los buenos expositores como Don Roldan son capaces de salvar un evento mal organizado – comida mala, atraso en maletas, contratiempos y noches mal dormidas. Lo contrario no ocurre. Jamás. El mejor Hotel 5 estrellas, una excelente organización, no salvan una conferencia mal dada o aburrida.

Impacto

Su impacto positivo GARANTIZADO. Hoy los eventos son caros, los participantes se esfuerzan para ir, pagar viajes, hoteles y llevan expectativas muy altas, que no pueden “frustrarse” con un expositor mal elegido, malhumorado, aburrido o que habla cosas elementales ¡eso es “quemar” su evento! estadísticas muestran que el 50% de los auditorios no están seguros de haber hecho bien en inscribirse o aceptar la invitación al evento. Será una pérdida de tiempo? Tener a uno de los mejores disertantes internacionales al iniciar el evento disipa inmediatamente esta desconfianza inicial de los participantes y los torna más receptivos. Lo ideal es que DR abra o cierre su Congreso.

Ha capacitado a:

Rede Globo TV, American Airlines, American Cancer Society, American Payroll Association, Amoco, Arbys, BellSouth, Boeing, Western Union, Wells Fargo, CNN, Coldwell Banker, Credit Union National Association, Dominos Pizza, Euronet, General Electric, Golden Corral, Hilton Hotels, JC Penney, Nabisco, Morgan Keegan, Mobile, Panda Express, Radio Shack, Century 21, Sir Speedy, Sony Ericsson, United Airlines, Comcast, Ambit Energy, greyhound lines, KIA, Shell, Cadena Caracol, Telcel, Canal de Panamá, Telefónica de España, El Corte Inglés y Taco Bell.

Algunos testimonios

•"Magnífico resultado de las 3 conferencias dictadas por el Profesor Roldán, y excelentes las evaluaciones".

Carlos O. Hernandez, Tecnológico de Barcelona.

•"Fue un Congreso que cerró con testimonios y encuestas óptimas de todas las conferencias y en el top estuvo Roldán y su conferencia de Neuroclienting". *Angela Lima, Escuela Española de Negocios.*

•"ParabÈns ao palestrante principal, e valeu sua apresentacao de keynote". *María Aparecida da Silva, Ibra- Porto Alegre - Brasil.*

•"Quiero felicitarlo por las opiniones de los participantes del curso de Servicio al Cliente Disney" *Robert Uberman, Inybs San Diego.*

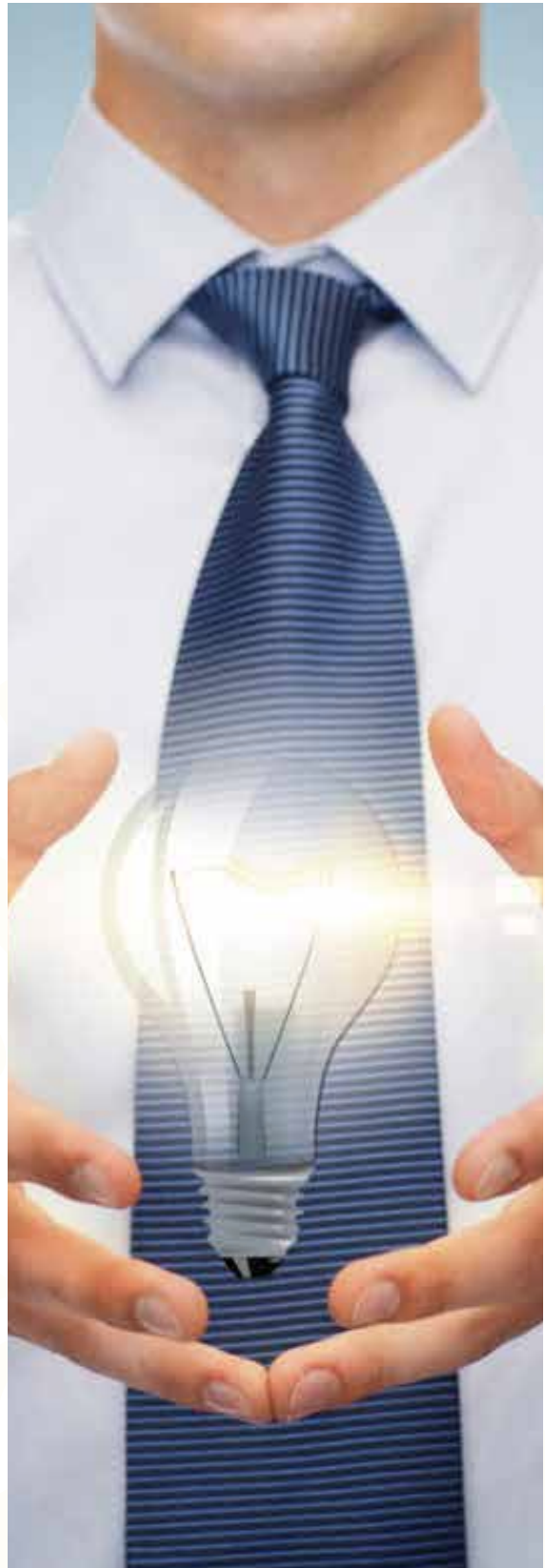
•"Admirable presentación, en el curso a nuestros promotores de todo el país, con fabulosos comentarios en la cena de cierre". *UNID.*

•"jr was an excellent guest speaker at the Austin Business Conference. He has a lot of experience and he shared valuable advice with our audience. Well done!". *Doris, Texas Corporate School.*

•"Felicitaciones a quienes contrataron a Don Roldán, porque fue quien levantó el entusiasmo del auditorio" *Lic. Carlos Guevara, Untreining.*

•"Sabe mucho más, quien sabe comunicar de esta manera lo que sabe" *Gustavo Funes, Québec Institute.*

•"This seminar was very insightful. I am thankful for having the opportunity to attend here in our Annual Congress". *Ludwig Demaria, EXTE - Jacksonville.*





In Company

Las conferencias, talleres de JR dictados “in Company” están orientados a la realidad de los clientes en base a las necesidades, expectativas y objetivos presentados por sus organizaciones. Todas las presentaciones se preparan de forma individual, customizada y planeada pedagógicamente y con materiales desarrollados “ad hoc”.

Premios y Reconocimientos

JR ha recibido diferentes reconocimientos, ya sea por su innovación, impacto en auditorios, obras e investigaciones novedosas que ha publicado o transmitido a su público. Ha obtenido, entre otros premios, el “Helpers Hands” del XVI Congreso Internacional de Marketing y Fund Raising para Entidades sin fines de Lucro, y el reconocimiento “Education Management Developers” en el Congreso Internacional de Gestores Educativos en Bogotá, Colombia.



CURRICULUM VITAE RESUMIDO

Es español, nacido en Argentina y vive repartido cada año entre los Estados Unidos, España y México. Autor, disertante y consultor especializado y creador del Evolutive Business Anthropology. Inicialmente, gran parte de su Carrera profesional-laboral fue un prolífico experto en Crisis Management y manejo de crisis de empresas, incluyendo la tarea de reconversion empresarial. Su tarea era viajar en forma permanente y lidiar con eventos perturbadores inesperados (Cisnes Negros) que amenazan dañar a la organización, sus líderes, al público en general.

En esas crisis siempre enfrentó 4 elementos comunes: amenazas, sorpresas, emociones humanas “fuertes” y corto tiempo para actuar.

En forma paralela a escribir y dar conferencias en numerosas universidades de varios países y en varias empresas líderes a nivel mundial sobre antropología empresarial.

Ha realizado programas de diplomatura en Marketing de la Universidad de California (Berkeley) y George Washington University. Es Presidente de la Cámara de Empresarios Latinos en los Estados Unidos y Director de Estudios de la UADEN (Universidad Americana de Negocios).

Fue Profesor invitado, y es consultor requerido de importantes Universidades Privadas, Públicas y de Entidades Académicas de toda Latinoamérica. Autor de numerosos artículos y libros publicados en Brasil, Estados Unidos y México. Entre otros, "Manual de Fund Raising" -primer trabajo publicado a los 21 años- "Antropología de la Empresa Moderna", "Técnicas de Influencia y Persuasión", "Psicología de la Compra", "Mercadeo de Productos para la Mujer", "Gestión de Instituciones sin Fines de lucro", "Antropología en el Liderazgo" y otros. Ha dirigido y dirige numerosos proyectos de consultoría para empresas e instituciones de los más diversos segmentos.