



CONFERENCIA

Ignacio Mollá

“EL DESCUBRIMIENTO DE AMÉRICA: un enfoque empresarial”



Claves de nuestra Historia para vender o dirigir en tiempos difíciles

“Cristóbal Colón: cuando convencer parece imposible”



Cristóbal Colón, uno de los mejores navegante de su época...

- **Tenía un buen “producto”:**
Una ruta alternativa que permitiría volver a conectar el tráfico comercial de Europa con las maravillas de Asia
- **Interesados “clientes potenciales”:**
Reyes hambrientos por expansionar sus territorios

pero Colón, hábil con el timón, demostró ser un mal gestor comercial, incapaz de “vender” su propio proyecto ...

¿Qué ocurrió entonces?

Con gran amenidad y rigor histórico, conozcamos el perfil humano y “profesional” del Descubridor junto con la que ha sido, sin lugar a dudas, la “venta” más importante de la Historia y cuales fueron las circunstancias para que un producto “imposible” de vender, fuera aceptado por unos clientes-monarcas cuyos presupuestos estaban ya hipotecados en otros proyectos. Lecciones de la Historia que todo empresario en general y los profesionales de la venta en particular, deberían conocer.

“Producción - Venta = Chatarra”

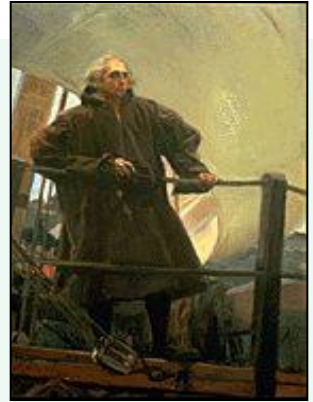
(Tom Sant)



”Cristóbal Colón: ¿jefe o líder?”

Cristóbal Colón, navegante y comerciante...

- Recibió el nombramiento de “Almirante de la Mar Océana”.
- Gestionó recursos para armar una flotilla de barcos con una dotación de casi 100 hombres.
- Y necesitó de Martín Alonso Pinzón como segundo responsable del proyecto.



en 1492 Colón asumía la responsabilidad y el reto de dirigir una expedición por un mar desconocido ...

Pero ... ¿qué comportamiento tuvo el Almirante en su condición de mando?

Un relato apasionante que nos “descubre” a Colón como director de un proyecto que le obligó a gestionar la incertidumbre y la complejidad; conoceremos la relación que mantuvo con Pinzón, su “socio director” una figura imprescindible para la consecución de la gesta y el trato con sus marineros subordinados; en definitiva, una conferencia en la que se analiza la dimensión de Colón en el ejercicio del mando y se aportan ideas clave para dirigir en situaciones difíciles.

“El mejor líder es aquel que es capaz de ilusionar, armonizar e incluso tensionar organizaciones para que den lo mejor de sí mismas”

(Francesc Borrell)



“EL DESCUBRIMIENTO DE AMÉRICA, un enfoque empresarial”



Ignacio Mollá

Socio Director de *AVANTE Consultores*, se formó e instruyó durante quince años como oficial de las Fuerzas Armadas, siendo hoy un reconocido profesor en escuelas de negocios, experto entrenador en habilidades comerciales, sociales y directivas, además de un extraordinario conocedor del tema colombino. Colabora habitualmente con sus intervenciones en el mundo empresarial como conferenciante en el ámbito del Liderazgo, Motivación y Ventas.