

La conferencia Virtuoso refuerza las posiciones de Aristóteles, San Agustín y otros grandes pensadores que afirman que el liderazgo está fundamentado en las virtudes. Una virtud es un hábito operativo bueno de la inteligencia, de la voluntad y de la afectividad que nos ayuda a lograr la excelencia personal y la efectividad en todo lo que hacemos. El liderazgo está intrínsecamente ligado a las virtudes, primero por que las virtudes generan confianza - la *sine qua non* del liderazgo - y segundo, porque la palabra virtud, que viene del latín *virtus* que significa "fortaleza" o "poder", da al líder una fuerza que le permite amplificar su capacidad de actuar. Las virtudes permiten que el líder haga lo que las personas esperan de él. El conferencista presenta, de una manera original y poderosa, los conceptos de ventas virtuosas utilizando el lenguaje de la música y la analogía entre un músico virtuoso y un vendedor virtuoso. Con un piano de cola en el escenario, con un apoyo audiovisual de alto impacto y una experiencia interactiva con la audiencia, la conferencia lleva a la audiencia por un viaje fascinante que abre nuevos horizontes y presenta herramientas aplicables para el arte de vender. La experiencia fundamenta su mensaje en tres ejes:

## **Método**

Un músico virtuoso tiene un método y lo sigue con rigor para poder lograr un dominio de su instrumento. El método le permite tocar su instrumento con maestría. Por su parte, un líder virtuoso busca la excelencia en todo lo que hace y es un referente para su equipo. Es un experto, domina lo que hace y es percibido como una autoridad.

*El método lleva a la excelencia operativa.*

## **Actitud**

El músico virtuoso logra conectarse con su audiencia cuando tiene la actitud correcta en el escenario. El líder logra conectarse con los miembros de su equipo a través de su actitud. El líder ilumina a su equipo para que ellos puedan brillar, el equipo es su máxima prioridad y esta siempre actuando con empatía, con vocación de servir y con humildad, pero con una determinación a sacar lo mejor de su gente. Esta actitud, amplifica su experticia y genera en su equipo un respeto total.

*La actitud consolida en el líder una vocación de servir. De estar siempre atento al desarrollo de los demás.*

## **Pasión**

A través de su pasión, el músico virtuoso despierta emociones y sentimientos en el público que lo escucha, generando lazos emocionales que resultan profundamente poderosos. El líder a través de su pasión, inspira, evoca y motiva a sus equipos a siempre buscar lo mejor. A encontrar nuevas respuestas a las preguntas de siempre y a activar la innovación. La pasión del líder se contagia al equipo y es esa pasión la que lleva a formularse preguntas como ¿Cómo podemos hacer hoy mejor lo que ayer hicimos muy bien?, generando rutinas de pensar exponencialmente y fuera de la caja.

*La pasión activa la innovación y el desarrollo continuo.*

La conferencia se puede dar en formato conferencia [60 minutos] o Workshop [3 horas].