



Felipe Buitrago

DOSSIER CONFERENCIAS 2024

NUESTRA
METODOLOGÍA

QQQ

QUE QUEREMOS LOGRAR

DINÁMICA

DIVERTIDA

REFLEXIÓN

PODEROSA

Metodología | QQL

¿QUÉ RESULTADOS LOGRARÁS?

- Conectar a la audiencia con el concepto de felicidad, crecimiento y desarrollo.
- Crear movimiento que inicie hábitos y potencie las acciones de cambio.
- Motivar el cambio a partir ejemplos.
- Generar emoción con contenidos dinámicos.
- Concienciar al manejo de emociones, mediante herramientas y anclas que cambien aptitudes.
- Fomentar las buenas relaciones interpersonales, el servicio y la productividad comercial.
- Fomentar el trabajo en Equipo y el sentido de pertenencia organizacional.

¿COMÓ LOGRARÁS ESTOS RESULTADOS?

1. Definiendo la promesa de valor y el diferencial para tu equipo.
2. Identificando la línea de emociones a trabajar.
3. Armando tu estrategia del ser.
4. Manejando efectivamente las sesiones a realizar.
5. Creando contenidos complementarios y efectivos.
6. Midiendo y analizando los resultados para seguir impactando en los colaboradores.

NUESTRA METODOLOGÍA

- Conexión.
- Contextualización.
- Historia que conecta.
- Temática y trabajo específico.
- Dinámica y actividades orientadas.
- Puntos clave de aprendizaje.
- Herramienta central de aplicación.
- Reflexión emocional.
- Mensaje poderoso.

Mi meta es crear una cultura empresarial positiva.

¿Estás cansado de las típicas y largas charlas que ofrecen para tu empresa? ¿Sabías que solo el 10% de lo que escuchas en una conferencia queda en tu cabeza? Pues es hora de cambiar las antiguas y aburridas metodologías para hacer que tu equipo realmente retenga el mensaje que quieras transmitirle.



SERVICIOS



PROGRAMAS

Programas personalizados para el manejo de emociones, bienestar físico y mental, felicidad y construcción de cultura corporativa.



EXPERIENCIAS

Momentos únicos y memorables para la construcción de lazos y generación de resultados en tu equipo de trabajo.



CONFERENCIAS

Eventos emocionantes y transformadores para inspirar desde el amor, el cambio, el liderazgo y los resultados.



BIENESTAR

Diversos servicios de bienestar y felicidad para fomentar un ambiente de trabajo productivo y positivo.



CON FE REN CIAS

Conferencia

Felicidad Sin Excusas.

La felicidad no puede ser vista como una emoción pasajera y mucho menos como una excusa subjetiva de vivir sin rumbo, por eso mediante esta divertida experiencia, los asistentes se enmarcan en la disciplina de la felicidad y en como construir a partir de hábitos, una vida feliz, dejando de una lado la queja y el pensamiento negativo, acercándose a un real crecimiento personal constante, con calidad de vida, bienestar y un propósito claro a cumplir.

Genial para: Motivar e inspirar el máximo potencial.





Conferencia

Liderando con la cabeza inspirando con el corazón.

En un mundo en constante cambio, los líderes juegan un rol crucial en guiar y adaptar a sus equipos a nuevas formas de trabajo y consolidación de resultados. Esta experiencia explora cómo los líderes pueden generar valor a través de un enfoque tanto funcional como emocional. Se descubrirá cómo adaptarse efectivamente a los cambios, definir estrategias de alto impacto y liderar con el corazón, motivando a los equipos a dar lo mejor de sí en cada proyecto. Una experiencia esencial para líderes que buscan transformar desafíos en oportunidades.

Genial para: Desarrollar Líderes de alto potencial.

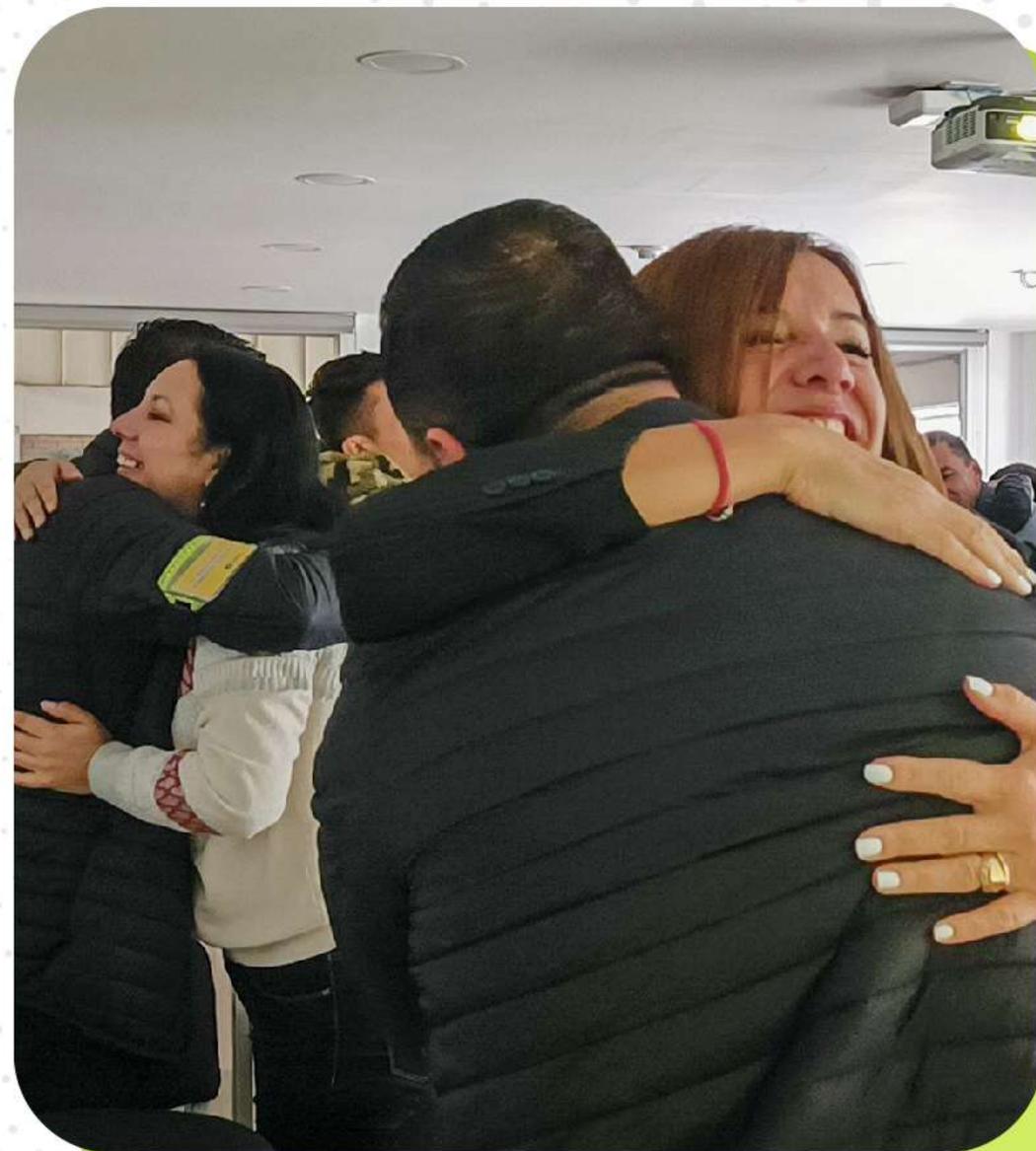


Conferencia

Contagio Positivo

Incluso nuestras acciones más pequeñas pueden hacer la diferencia más grande. Contagio Positivo es un viaje por la genética, el funcionamiento del cerebro y la forma de utilizar todo nuestro potencial humano para obtener resultados increíbles. Si lo malo se pega, lo bueno también, es ahí donde nuestra interacción, acciones y trabajo en equipo genera resultados diferentes. La mejor manera de cambiar el mundo parte de ser capaces de cambiar nosotros e impactar en todos aquellos que nos rodean.

Genial para: Motivar e inspirar el máximo potencial.





Conferencia

Equipos Creíbles Resultados Increíbles

Los resultados sobresalientes provienen de las cualidades únicas de cada miembro del equipo y de la habilidad de los líderes para gestionar y fortalecer estas habilidades. Se enfoca en despertar el máximo potencial humano en cada integrante, creando equipos con resultados impactantes. El enfoque es cambiar las típicas charlas técnicas por una metodología que construya el ser desde actitudes que generen valor real, multiplicando efectos positivos en el entorno laboral. Una oportunidad para aprender a liderar de manera más efectiva, inspirando confianza y excelencia en los equipos.

Genial para: Construir equipos ECRI de alto rendimiento.



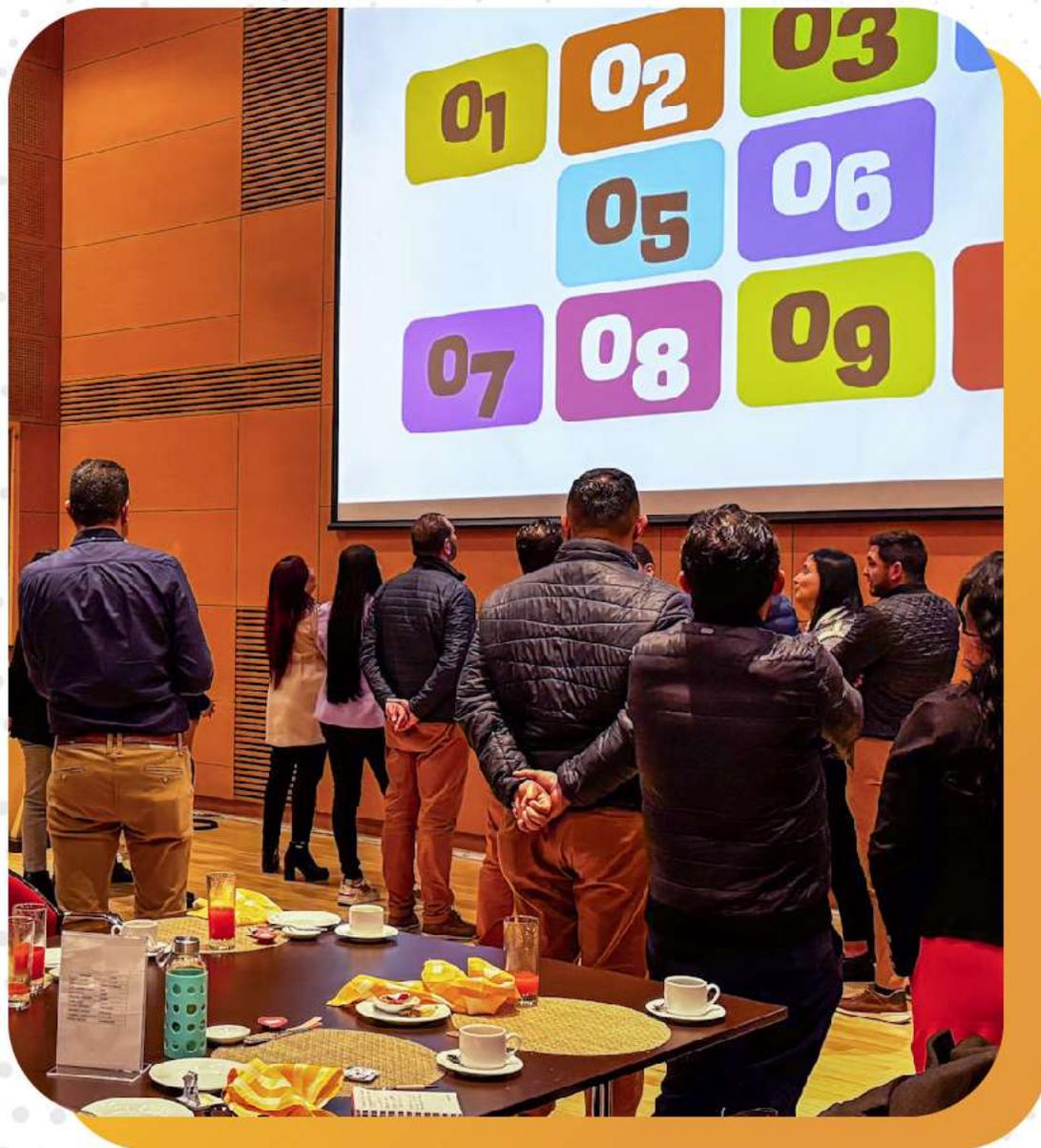
Conferencia

Vendedores, Digitales, Productivos y Felices.

En un entorno de mercado en constante cambio, es esencial adaptarse y evolucionar en la forma de vender. Abordaremos cómo los equipos comerciales pueden superar el temor a las nuevas tecnologías y aprender a verlas como aliadas valiosas en lugar de enemigos. Se enfatizará en la formación de habilidades digitales, el análisis estratégico y una visión de futuro clara para aumentar los resultados comerciales y mejorar la comunicación con clientes y consumidores. Además, se discutirá cómo el fortalecimiento físico, mental y emocional de cada individuo contribuye al crecimiento del equipo y a la consolidación de grandes resultados. La sesión incluirá una variedad de herramientas tecnológicas y personales prácticas para mejorar la productividad de los equipos de venta.

Genial para: Multiplicar tus resultados comerciales.





Conferencia

Inteligencia Artificial para Vender, Conexiones Reales para Enamorar

Genera valor y combina la eficacia de la IA en ventas con la irremplazable conexión humana. Esta conferencia revela cómo la IA puede optimizar las estrategias de venta, ofreciendo análisis profundos y mejorando la eficiencia. Al mismo tiempo, se resalta la importancia de las relaciones auténticas para cautivar a los clientes. Los asistentes aprenderán a usar la IA no solo para incrementar las ventas sino también para fortalecer vínculos genuinos, creando experiencias de compra que emocionen y fidelicen. Poderosa para quienes buscan un enfoque de ventas integrado y emocionalmente inteligente.

Genial para: Crear Valor y mejorar las ventas.



Conferencia

Humanización en la Era Digital

La digitalización, a pesar de sus desafíos, es una parte ineludible de nuestro futuro. Enfocarnos en cómo la combinación de tecnología y humanidad puede ser una fórmula ganadora. Se abordará la importancia de capacitar equipos en el uso eficiente de nuevas herramientas tecnológicas, sin perder de vista la calidez humana y la inteligencia emocional. Se explorará cómo mantener un propósito de diferenciación a través de la calidad en las relaciones interpersonales, equilibrando la tecnología y la humanidad. Una sesión indispensable, llena de herramientas prácticas para mejorar la productividad y el compromiso humano en la era digital.

Genial para: Humanizar los procesos digitales en tu organización.





Conferencia

La Felicidad Corporativa como Ventaja Competitiva

La creación de entornos laborales felices va más allá de acciones puntuales de bienestar; debe ser una política integrada en la cultura organizacional. Esta conferencia propone un modelo estratégico para infundir felicidad en la organización. A través de casos de éxito y programas de felicidad efectivos, se enseñará a crear experiencias positivas de bienestar laboral, mapeando el talento y comprendiendo las necesidades de los colaboradores. Aprenderemos a humanizar el propósito de la organización, lo cual no solo es viable, sino que además se traduce en una ventaja competitiva significativa.

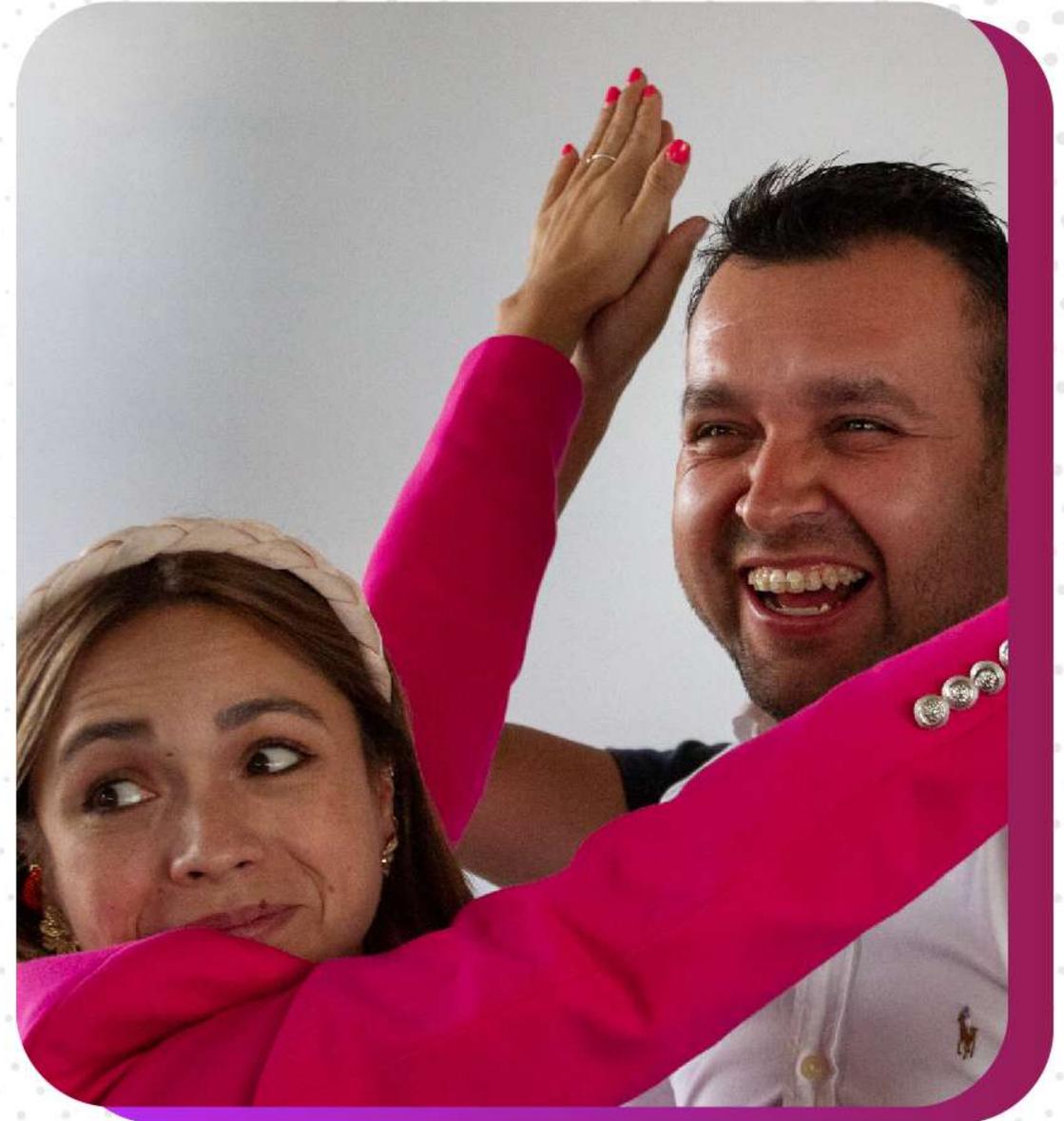
Genial para: Implementar la felicidad en el trabajo en tu empresa.

Conferencia

Perfectamente Incomodo

La vida es un cambio constante, explora la inevitabilidad del cambio en nuestras vidas. Esta conferencia ilustra cómo nuestras células, órganos, pensamientos y entornos evolucionan constantemente, impulsándonos a abandonar la zona de confort. Los asistentes descubrirán estrategias para gestionar el cambio y fomentar la innovación, aprendiendo a ser conscientes y participativos en su propio proceso de cambio. Se ofrecerán herramientas prácticas para planificar, actuar y lograr resultados, enfatizando la importancia de adaptarse y evolucionar. Una sesión vital para quienes buscan entender y dominar el arte de vivir en un mundo en constante transformación.

Genial para: Gestionar y adaptarnos al cambio.



Libro

Felicidad Sin Excusas.

Manual práctico para una vida feliz.

Este libro es un manual poderoso para lograr ser feliz, y es que esto es difícil a causa de las excusas que creamos día a día, pero si te lo propones y sigues las sugerencias que este libro te ofrece, puedes lograr un estado de felicidad que va a generar cambios fascinantes en tu vida y la de quien te rodea.

Basado en las experiencias del autor, el libro es una guía práctica y divertida hacia la felicidad.

Es opcional complementar cualquier experiencia con el libro para cada participante.



EMPRESAS INSPIRADAS

COMERCIO Y CONSUMO MASIVO

- ATHENAS FOODS
- CENTRO COMERCIAL PLAZA DE LAS AMERICAS
- JARDINES DE LOS ANDES
- NATURAL SAVER
- PAN PA YA
- PESQUERA JARAMILLO
- POLLO FIESTA
- PRODUCTOS ALIMENTICIOS SANTILLANA
- RAMO

EDUCACIÓN

- COEDUCAR
- COLEGIO NUEVO CAMPESTRE
- CORPORACIÓN UNIVERSITARIA IBEROAMERICANA
- NUEVA AMERICA
- POLITECNICO GRAN COLOMBIANO
- UNICAFAM
- UNIEMPRESARIAL
- UNILATINA
- UNIPANAMERICANA
- UNIR
- UNITEC
- UNIVERSIDAD AREA ANDINA
- UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DE CUNDINAMARCA
- UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
- UNIVERSIDAD DEL BOSQUE
- UNIVERSIDAD JAVERIANA
- UNIVERSIDAD JUAN N CORPAS
- UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA ECUADOR
- UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA
- UNIVERSIDAD UDCA

ENTRETENIMIENTO Y MEDIOS

- 911 LOGISTICA

- CONFERENCISTAS MOTIVACIONALES
- INNGO
- KEEP AGENCIA
- LLANEROS FC
- MISI
- PURPURA SMART MEDIA
- SMART SPEAKERS
- SODEXO

FINANZAS Y SEGUROS

- AON
- ASEGURADORA SOLIDARIA
- AVANCE CORPORATIVO CTA
- AXA COLPATRIA SEGUROS
- BANCO PICHINCHA
- BANCO POPULAR
- COLFONDOS
- COMPAÑIA DE SEGUROS BOLIVAR
- COOPERATIVA COOTRASENA
- CORRECOL
- DELIMA MARSH
- FGA FONDO DE GARANTIAS
- FINANCIERA COMULTRASAN
- FINCOMERCIO
- PORVENIR
- SCOTIALBANK - COLPATRIA
- SEGUROS BOLIVAR

INDUSTRIA Y MANUFACTURA

- ACRIMAGEN
- AESSEAL
- AHUMADOS TOTO
- ANDRITZ HYDRO
- ATMOSPEL
- AUTECO
- AUTOKOREANA
- AUTOMOTORES COMAGRO
- BIO D
- CAM - CODENSA
- CAMARA COLOMBIANA DE LA INFRAESTRUCTURA
- CATEMAR

- CAVIPETROL
- CITED
- COLCHONES COMODISIMO
- DISAN COLOMBIA
- DSM
- DUPONT
- EDAFAL SERVICIOS PETROLEROS
- FENUSA
- FIRMENICTH
- FORD
- GERDAU DIACO
- HP
- HUMCAR
- HUNTSMAN
- HYUNDAI
- IFLEXO VISIÓN GRÁFICA
- JHONSON & JHONSON
- NORGAS
- OCENSA
- PAPELES NACIONALES
- POLARIS CONSTRUCCIONES
- PRACTIKA 10
- SGA LORENZO
- SKF
- STEWART & STEVENSON
- TERPEL
- TOTTO
- TRENEC

SALUD Y FARMACEUTICA

- AXA COLPATRIA MEDICINA PRERAGADA
- CFZ MEDICINA ESTETICA
- CLINICA MEDERI
- CLINICA VIP
- CMN LOS OLIVOS
- COASPHARMA
- COMPENSAR
- DROXI
- FAMISANAR
- FUNDACION CARDIO INFANTIL
- GAIACORP
- GALDERMA

- NUEVA EPS
- PASSUS
- SEQUOIA COLOMBIA
- STRYKER

SECTOR PUBLICO Y ONG'S

- ALCALDIA DE FUNZA
- COOPROFESORES
- EJERCITO NACIONAL
- EMPRESAS PUBLICAS DE MEDELLIN
- FENALCO
- FUERZA AEREA COLOMBIANA
- IDERMETA
- POLICIA NACIONAL
- RAMA JUDICIAL COLOMBIA
- SUPERSERVICIOS

SERVICIOS ESPECIALIZADOS

- CAMPO SANTO METROPOLITANO
- COLTANQUES
- COORSERPARK
- EGA-KAT
- EUROMETRIC COLOMBIA
- FORTOX
- FUNERARIA LA AURORA
- GMOVIL
- INDRA
- INTERRAPIDISIMO
- INVITA MEDICAL
- JARDINES DEL RENACER
- LEGIS
- MASIVO DE OCCIDENTE
- MCT
- ORGANIZACIÓN LA ESPERANZA
- PETRONAS
- PREVER PREVISIÓN
- PROMOTORA LA AURORA

SERVICIOS PROFESIONALES Y CONSULTORIAS

- AYC RIESGO

- ALIANZA TEMPORALES
- ASESORAR CONSULTORES & AUDITORES
- AXIOMA
- EXMA
- FUNDECOMERCIO
- INNOVA
- QA VISION
- SINAPSIS LIVE
- VCO CONSULTING

TECNOLOGÍA Y TELECOMUNICACIONES

- AMD
- CLARO
- DELL
- ENEL
- GOOGLE
- LUMU
- SOFKA
- SOPORTE
- ZEBRA TECHNOLOGIES

TURISMO Y HOTELES

- ACCORD HOTELS
- ON VACATIONS
- TIQUETES MAS BARATOS



+400 Marcas Impactadas
+1000 Conferencias
+100 Webinars
+500.000 Asistentes
+15 Países

MIEMBRO



Fuckup



MOVIMIENTO
INTELLECTUAL
DE MARKETING
LATINOAMERICANO

RLC

Red Latinoamericana
de Conferencistas

TEDx
SPEAKER

Basta de pegar lo malo, peguemos lo bueno
TEDx Universidad EAN



FELIPE BUITRAGO

Mi propósito más grande es democratizar la felicidad en América Latina y a lo largo de los últimos 12 años no he parado de trabajar por ello. Qué mejor que muchas empresas también puedan vivir esta movida, por esta razón cree FELI, porque es momento de construir una cultura positiva de bienestar en las organizaciones, es momento de tener gente feliz que trabaje con amor.





La puesta en escena Incluye:

- Sesión de 60-90 minutos.
- Entrega de archivos digitales para cada participante e infografías.
- Entrega de links de contenidos complementarios acorde a los temas 2 videos complementarios de youtube, dos podcast, Campaña digital de expectativa.
- Realización de mensaje personalizado digital (video de 1 minuto) para los participantes posterior a la realización del evento.
- Medición de Tracking de emociones de una muestra de los asistentes mediante tecnología de lectura de reconocimiento facial e inteligencia artificial, para identificar los picos de emociones durante la puesta en escena.
- Evaluación de percepción cualitativa y cuantitativa por parte del público asistente.
- Entrega de resumen ejecutivo de la experiencia.
- Realización de mensaje personalizado digital (video de 1 minuto) para los participantes posterior a la realización del evento.

REQUERIMIENTOS TÉCNICOS PRESENCIALES

Auditorio, salón de conferencias o espacio físico para el desarrollo de la actividad, acorde al número de asistentes.

Video beam para proyección con sistema de sonido.

Para más de 60 asistentes es necesario contar para la puesta en escena con micrófono inalámbrico tipo CountryMan (obligatorio).

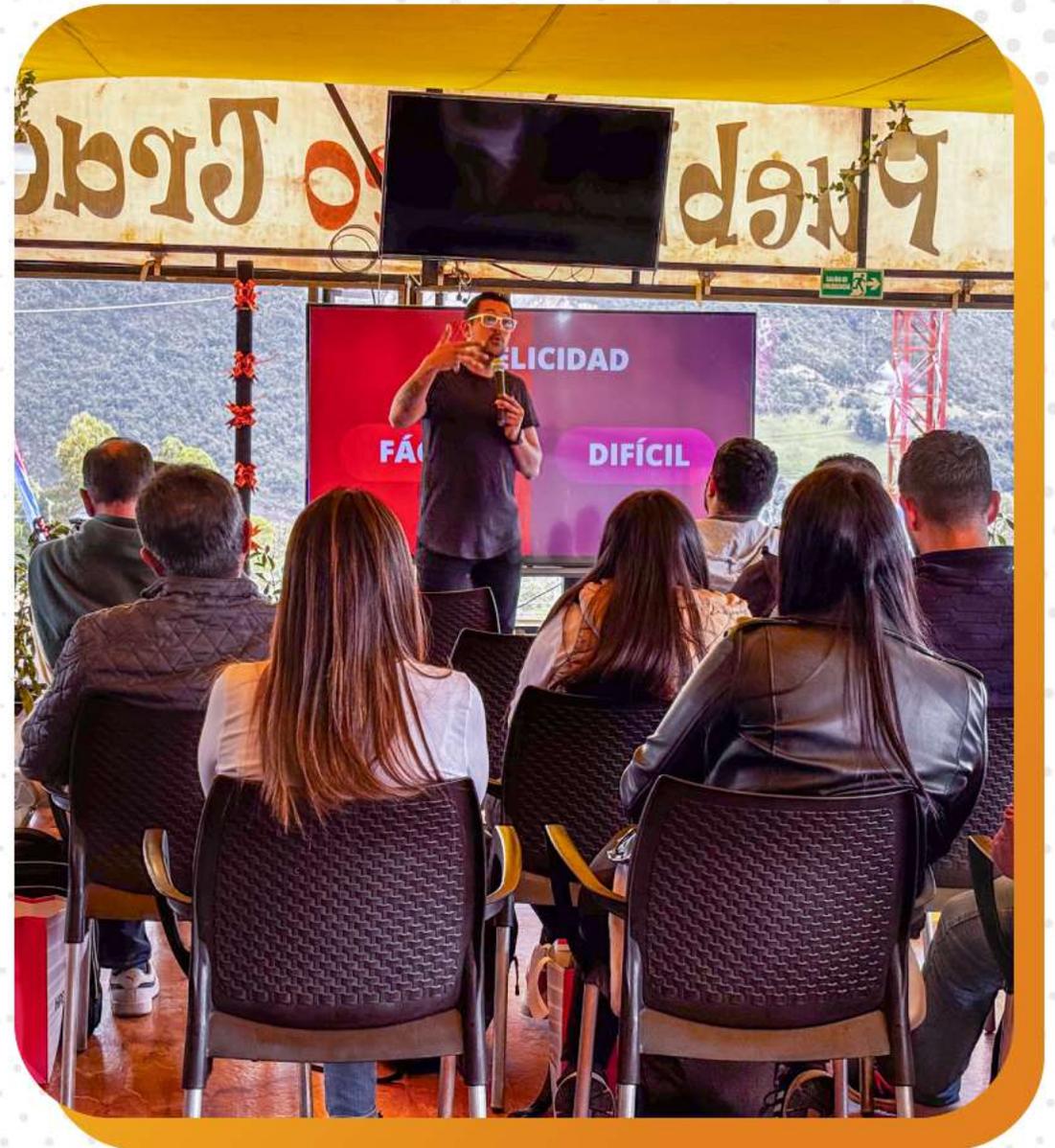
Hidratación - Agua al clima.

Mesa o atril de soporte para el computador, elementos de la actividad e hidratación.

Espacio para las actividades físicas a realizar acorde a formación de grupos.

Conexión WIFI estable y exclusiva.

Impresión de hojas de trabajo o WorkBooks (sólo para talleres).



CONDICIONES FORMACIÓN FUERA DE BOGOTÁ

Vuelos nacionales (col.) únicamente por Avianca.

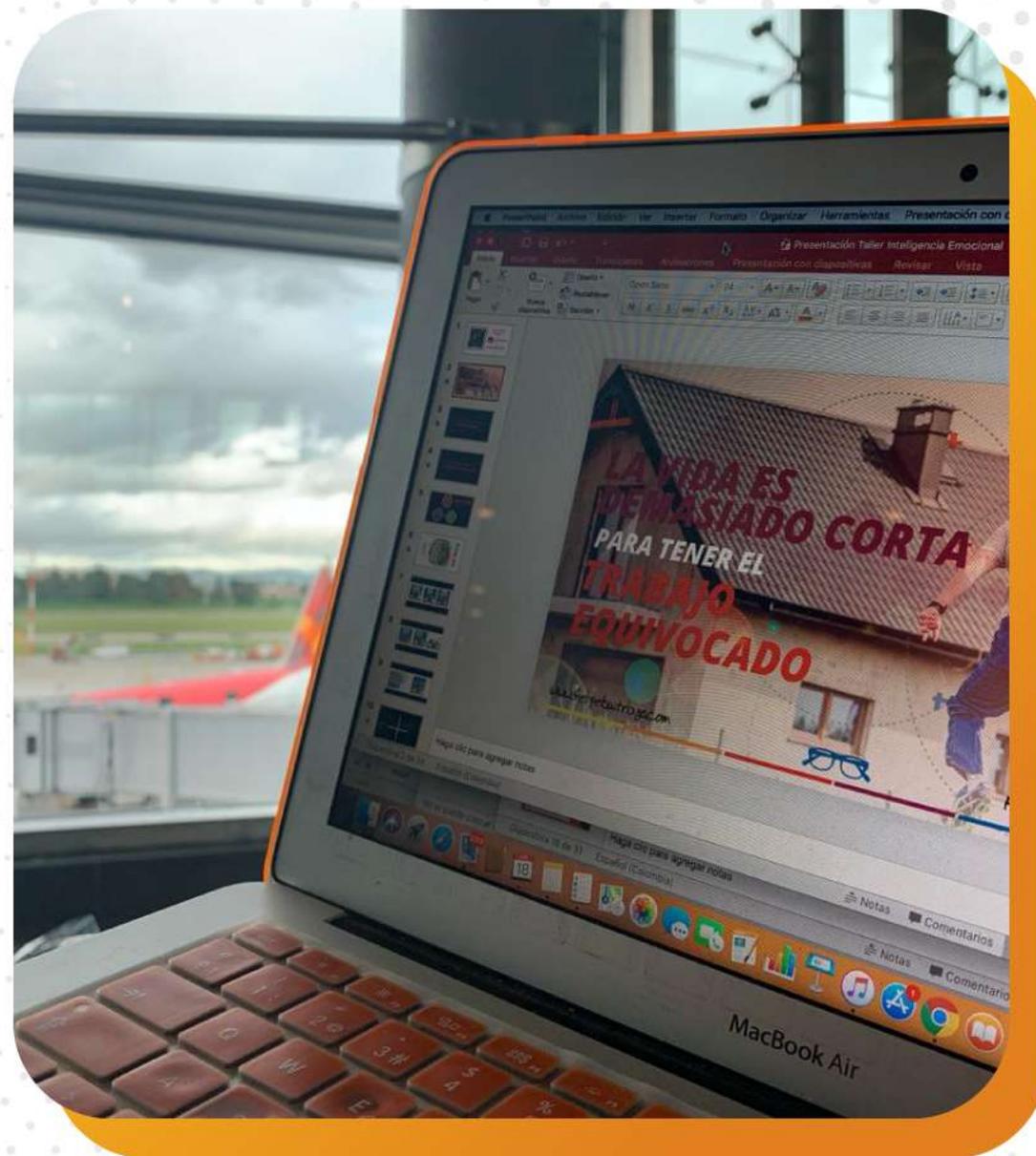
Vuelos internacionales por Avianca o miembros Star Alliance más de 3 horas únicamente directos y en primera clase.

Transporte Aeropuerto Hotel - hotel evento – evento actividades programadas - Hotel – Aeropuerto.

Alimentación full durante los días de estadía.

Hotel 5 Estrellas y a no mas de 5 km de la realización del evento.

Incluye condiciones iguales para el equipo de trabajo acompañante en caso que lo requiera.



REQUERIMIENTOS TÉCNICOS VIRTUALES

Acceso a conexión con usuarios para la plataforma a usar.

Tiempo previo para pruebas de conexión, master y presentación.

Plataformas a trabajar: Zoom, Meet, Teams, GoToWebinar, Ciscowebinar, Lives de redes sociales OBS.

Eliminación de protocolos de restricción para presentaciones y conexiones con audio y video.

Cuando es grabación en estudio del cliente, se debe contar con todo el equipo pertinente para el desarrollo del evento.

Si la grabación en estudio es fuera de la ciudad se deben asumir las condiciones de formación fuera de Bogotá



TERMINOS & CONDICIONES

AMAYA Y BUITRAGO GROUP SAS es representante oficial de los derechos de imagen y contratación de Felipe Buitrago Speaker y todos sus desarrollos de experiencias y conceptos creativos, actualmente es una empresa legalmente constituida en Colombia.

©TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. Ninguna reproducción, copia o transmisión digital de esta publicación puede ser hecha sin un permiso escrito. Ningún párrafo de esta publicación puede ser reproducido, copiado o transmitido digitalmente sin un consentimiento escrito o de acuerdo con las leyes que regulan los derechos de autor o copyright en Colombia, las cuales son: Artículo 61 de la Constitución Política de Colombia; Decisión Andina 351 de 1993; Código Civil, Artículo 671; Ley 23 de 1982; Ley 44 de 1993; Ley 599 de 2000 (Código Penal Colombiano), Título VIII; Ley 603 de 2000; Decreto 1360 de 1989; Decreto 460 de 1995; Decreto 162 de 1996.

PROPIEDAD INTELECTUAL. Todos los contenidos, servicios e ideas que hacen parte de este documento, en el formato que sea y el material que lo acompaña, están protegidos por derechos de autor y propiedad industrial encabezado por AMAYA Y BUITRAGO GROUP SAS representante oficial de los derechos de imagen y contratación de Felipe Buitrago Speaker.

Por tal motivo, en ningún caso y sin excepción, la contratación podrá implicar la concesión o transferencia total o parcial, de forma temporal o definitiva de ninguno de estos derechos.

ALCANCE DE LOS SERVICIOS. El único beneficiario será el cliente y los servicios contratados estarán dirigidos a un grupo privado de personas vinculado con este; el cual deberá estar previamente definido por él. Sin previa autorización y aprobación por parte de AMAYA Y BUITRAGO GROUP SAS representante oficial de los derechos de imagen y contratación de Felipe Buitrago Speaker, no se podrá prestar servicios para eventos abiertos al público o que tengan venta de boletería. En caso tal se debe requerir aprobación y manejo de condiciones de marca para la promoción pública o masiva. Todos los eventuales efectos, perjuicios o cargas que se deriven del incumplimiento de esta condición, serán asumidas exclusivamente por el cliente.

ACEPTACIÓN DE LA OFERTA MERCANTIL. La aceptación de la oferta mercantil se constituirá de forma expresa o tácita mediante comunicado escrito, correo electrónico, información por medios digitales, whatsapp o de forma verbal, en acuerdo directo con AMAYA Y BUITRAGO GROUP SAS representante oficial de los derechos de imagen y contratación de Felipe Buitrago Speaker, presentando así toda validez de contratación y responsabilidad de las partes, la retractación o no realización del evento, programa o servicios, darán lugar a la compensación económica por parte del cliente, que será del 70% del valor contratado libre de impuestos y retenciones, esto porque una vez realizado el bloqueo de agenda se descartarán otras oportunidades para prestar servicios en estas fechas, el derecho al retracto solo aplicará dentro del marco del artículo 47 del Estatuto del Consumidor (Ley 1480/11).

FUERZA MAYOR O CASO FORTUITO Y FORMA DE PROCEDER. Ninguna de las partes será responsable por incumplimientos derivados de eventos atribuibles a la otra parte, a eventos de fuerza mayor, caso fortuito o hechos de terceros. Para estos efectos se considerarán como eximentes de responsabilidad, entre otros que apliquen de acuerdo con las condiciones de forma, tiempo y lugar de prestación del servicio, los siguientes: la enfermedad, accidente, calamidad doméstica o muerte tanto del Speaker/facilitador designado como de sus familiares o del personal relacionado con el cumplimiento de este acuerdo. En el evento de que quien sufra la situación adversa o se vea afectado por las situaciones descritas sea el Speaker/facilitador designado, se procederá de alguna de las siguientes maneras: I. Si es posible reprogramar la fecha y hora de prestación de los servicios, las partes de común acuerdo fijarán un nuevo día y hora de acuerdo a la disponibilidad del Speaker/facilitador tan pronto haya superado la situación adversa. II. De no poder las partes acordar y dar aplicación a alguno de los dos puntos precedentes, se entenderán producidos de pleno derecho los efectos de una rescisión del acuerdo, sin lugar a indemnización, retrotrayéndose la posición de las partes al momento previo a su celebración. En este último caso, si el cliente entregó algún anticipo por concepto de honorarios, AMAYA Y BUITRAGO GROUP SAS representante oficial de los derechos de imagen y contratación de Felipe Buitrago Speaker, lo deberá restituir, previa la información completa por parte del cliente de sus datos bancarios y otros necesarios para hacer la restitución.

PAGO. Para el caso Colombia El pago se hará mediante transferencia bancaria en pesos colombianos (COP), los precios y tarifas de Felipe Buitrago Speaker son expresados en Dólares Americanos (USD) y la negociación se rige a la aplicación de la TRM del día de aprobación de la oferta comercial, cotización o propuesta económica y técnica. El plazo de pago será de máximo treinta (30) días calendario contados a partir de la radicación de la respectiva factura, posterior a la prestación del servicio, en caso de incumplimiento se hará el respectivo cobro de interés moratorios al que haya lugar, si se requiere un plazo mayor se tendrá un aumento en el presupuesto de la propuesta estándar inicial. Para Pagos internacionales se deberá hacer en Dólares Americanos (USD) en efectivo libre de impuestos y retenciones.