

BRIGITTE SEUMENICHT

KEYNOTE SPEAKER
CONSULTOR C-LEVEL
AUTORA
HOST DEL PODCAST
YO ME ENCARGO®



+800

VECES EN
ESCENARIO



+30

PAÍSES



+25 AÑOS

ACOMPAÑANDO
A LÍDERES Y EQUIPOS



3 LIBROS

PUBLICADOS

“NO ES TU CULPA,
PERO SI ES TU
OPORTUNIDAD.
ALZA LA MANO Y DI
YO ME ENCARGO®”

Mercedes-Benz |
Porsche | Audi | Heineken
| HSBC | AXA | Nivea |
Cimépolis | Marriott |
Ferrero | Mattel | DHL

PROPÓSITO

Impulsar a líderes y equipos a tomar responsabilidad, construir confianza y generar resultados extraordinarios, con **menos drama y más resultados**.

EXPERIENCIA

- CEO DE **MERKATUA®**
- +25 años acompañando a líderes y equipos.
- Consultora senior en liderazgo y cultura organizacional.
- +800 veces en escenario.
- Autora de **Yo Me Encargo®, Micromomentos de Experiencia del Cliente y Menos Drama, Más Resultados**.
- Host del podcast **Yo Me Encargo®**.

ENFOQUE

Liderazgo, accountability, cultura de colaboración, experiencia del cliente y alto desempeño.

IMPACTO

Resultados tangibles con organizaciones líderes en México y el mundo.

Brigitte
SEUMENICHT

ÍNDICE

CATÁLOGO DE CONFERENCIAS

IDEAS
QUE INSPIRAN.
CONVERSACIONES
QUE TRANSFORMAN.
**RESULTADOS
QUE PERDURAN.**

01

YO ME ENCARGO®

Convertir la responsabilidad personal en acción, incluso cuando no controlas las circunstancias.

ÁREAS DE ENFOQUE



Accountability



Liderazgo personal



Acción

02

MICROMOMENTOS EN LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Cómo pequeños momentos, decisiones y detalles construyen experiencias que el cliente recuerda.

ÁREAS DE ENFOQUE



Experiencia del cliente



Hospitalidad



Lealtad

03

¿GOL O PASE?

Dejar de jugar para el lucimiento individual y construir equipos donde el resultado colectivo está por encima del ego.

ÁREAS DE ENFOQUE



Trabajo en equipo



Colaboración



Resultados

04

EL EFECTO BOB ESPONJA

Identificar las creencias que limitan nuestra manera de actuar y transformar la interpretación para cambiar el resultado.

ÁREAS DE ENFOQUE



Creencias



Mentalidad



Transformación

05

C.R.E.A. VENTAS

Una metodología para crear conversaciones comerciales que conecten con el cliente y conviertan valor en resultados.

ÁREAS DE ENFOQUE



Ventas



Conexión



Conversaciones de valor

06

ECO

Cómo lo que un líder dice, hace y permite genera un eco que se multiplica en todo el equipo.

ÁREAS DE ENFOQUE



Liderazgo



Cultura



Impacto

07

HAY QUE ESTAR

Las oportunidades no siempre avisan. Pero casi siempre encuentran a quien está presente.

ÁREAS DE ENFOQUE



Presencia



Relaciones



Oportunidades

YO ME ENCARGO[®]

**No es tu culpa,
pero sí es tu oportunidad.**

Una conferencia sobre accountability, responsabilidad y resultados. Una invitación a dejar la excusa, la culpa y el “no me toca” para enfocarnos en una pregunta más poderosa:

¿Qué sí depende de mí?

Porque no podemos controlar todo lo que sucede dentro de una organización, pero siempre podemos decidir cómo respondemos, qué hacemos con lo que tenemos y cuál será nuestro siguiente movimiento.



**DEL
VICTIMISMO
A LA ACCIÓN**



**¿QUÉ SÍ
DEPENDE DE MÍ?**



**¿CUÁL ES MI
SIGUIENTE
MOVIMIENTO?**

IDEAL PARA

Organizaciones que buscan fortalecer una cultura de accountability, ownership, iniciativa y orientación a resultados, reduciendo excusas, silos, victimismo y dependencia de otros para avanzar.

**MENOS
EXCUSAS**

**MÁS
ACCIÓN**

**MÁS
RESULTADOS**

MICRO Momentos®

DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Cómo crear experiencias memorables y extraordinarias en el cliente.

Los clientes quizá olviden lo que les dijimos, el proceso que siguieron o incluso algunos detalles de lo que compraron. Pero difícilmente olvidan **cómo los hicimos sentir.**

Micromomentos® de Experiencia del Cliente es una conferencia para descubrir cómo cada interacción, por pequeña que parezca, puede convertirse en una oportunidad para sorprender, conectar y dejar huella.

Porque una experiencia extraordinaria no siempre requiere grandes presupuestos ni grandes gestos. Se construye en los detalles, en la forma de responder, en la capacidad de anticiparnos y, sobre todo, en hacer sentir al cliente que **realmente nos importa.**



3 TAKEAWAYS

1

EL CLIENTE NO COMPRA SOLO UN PRODUCTO. VIVE UNA EXPERIENCIA.

Entender qué hace que una interacción cotidiana se convierta en un momento que el cliente recuerda.

2

LOS MICROMOMENTOS GENERAN GRANDES EXPERIENCIAS.

Identificar los instantes donde podemos anticiparnos, sorprender y hacer sentir al cliente verdaderamente importante.

3

DE SATISFACER A DEJAR HUELLA.

Transformar problemas, interacciones y oportunidades cotidianas en experiencias que el cliente quiera recordar, recomendar y volver a vivir.

IDEAL PARA



Organizaciones que buscan fortalecer su cultura de servicio y experiencia del cliente, diferenciarse más allá del producto o el precio, y lograr que cada persona comprenda el impacto que tiene en la experiencia final.

PEQUEÑOS
MOMENTOS.
**GRANDES
RESULTADOS.**

Brigitte
SEUMENICHT

¿GOL O PASE?

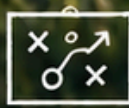
PUEDES SER LA ESTRELLA
DEL PARTIDO Y ESTAR
EN EL EQUIPO QUE PERDIÓ.

TRABAJO EN EQUIPO
SILOS
MOTIVACIÓN



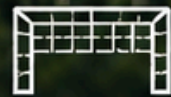
¿PARA QUIÉN ESTÁS JUGANDO?

Pasar de mi área, mis objetivos
y mis resultados a entender
cuál es el verdadero equipo
y cuál es el marcador que todos
necesitamos mover.



LOS 5 AUTOGOLES DE UN EQUIPO.

Reconocer los comportamientos
que hacen perder incluso a equipos
llenos de talento por necesidad
de protagonismo individual.



LA GRAN FINAL

Los equipos extraordinarios
saben cuándo liderar,
cuándo colaborar y cuándo
ayudar a otro a anotar
para que todos ganen.

BRIGITTE SEUMENICHT

EQUIPOS MÁS FUERTES. ORGANIZACIONES QUE GANAN.

EL EFECTO BOB ESPONJA

**LO QUE CREES
DETERMINA LO QUE INTENTAS.**

DESCRIPCIÓN

¿Cuántas veces dejamos de intentar algo no porque sea imposible, sino porque empezamos a creer que no podemos, no somos capaces o ya es demasiado tarde?

El Efecto Bob Esponja es una conferencia energética y dinámica sobre esas creencias que se instalan en nuestra cabeza y terminan definiendo lo que intentamos, cómo enfrentamos los obstáculos y hasta dónde estamos dispuestos a llegar.

A través de una historia divertida y real la audiencia descubre que muchas veces el obstáculo más difícil de superar no está enfrente: está en lo que hemos decidido creer sobre nosotros mismos.

Una conferencia sobre motivación, perseverancia y responsabilidad individual para volver a intentarlo, cambiar la estrategia y seguir avanzando incluso cuando todavía no sabemos cuál va a ser el resultado.

IDEAL PARA



Organizaciones y equipos que necesitan recuperar energía, desafiar creencias limitantes, enfrentar obstáculos con una mentalidad diferente y fortalecer la perseverancia frente a metas exigentes, frustración o momentos de incertidumbre.

3 TAKEAWAYS



1 LAS CREENCIAS QUE TE LIMITAN

Identificar las creencias, juicios e historias que hemos convertido en "verdades" y que pueden estar limitando lo que creemos posible.



2 ¿DESPUÉS DE CUÁNTOS INTENTOS VAS A CLAUDICAR?

Entender que perseverar no significa repetir exactamente lo mismo, sino aprender, ajustar, pedir ayuda y encontrar un nuevo camino.



3 SIEMPRE HAY UN CÓMO SÍ.

No necesitas tener certeza de que vas a lograrlo. Necesitas decidir cuál es tu siguiente movimiento y volver a intentarlo.

C.R.E.A. VENTAS

**SI SIGUES VENDIENDO IGUAL,
NO ESPERES RESULTADOS DIFERENTES.**

Una conferencia para
**vendedores, líderes comerciales
y equipos** que quieren dejar
de hacer siempre lo mismo
y empezar a crear nuevas
formas de vender.



CONFRONTA TUS CREENCIAS

Lo que das por hecho
puede estar
costándote ventas.



REDEFINE TU VENTA

No vendas
lo que vendes.
Vende lo que el cliente
decidió comprar.



EXPLORA NUEVOS CAMINOS

Usa la creatividad
como palanca
para multiplicar
valor.



ACTIVA EL YO ME ENCARGO

Acelera tus
siguientes ventas.

Brigitte
SEUMENICHT



LO QUE HACES EN TU ÁREA NUNCA SE QUEDA EN TU ÁREA.

Una conferencia sobre silos, colaboración
y responsabilidad compartida.



1

EL ECO DE MIS DECISIONES

Lo que haces —y lo que
dejas de hacer— impacta
mucho más allá de tu
función.

2

DE “MI ÁREA” A “NUESTRO RESULTADO”

Puedes cumplir tu KPI
y aun así hacer perder
a la organización.

3

EL ECO LLEGA AL CLIENTE

Lo que sucede dentro
de la organización
termina convirtiéndose
en la experiencia
que alguien vive afuera.

IDEAL PARA:

Organizaciones que necesitan romper silos, fortalecer la
colaboración entre áreas y trabajar para un resultado compartido.

TU ÁREA TERMINA EN EL ORGANIGRAMA. TU IMPACTO, NO.

HAY QUE ESTAR



Una conferencia sobre **liderazgo**,
presencia y confianza para estar
donde tienes que estar,
como tienes que estar,
con quien tienes que estar,
cuando tienes que estar,
pero **nunca estar sin estar.**

Brigitte
SEUMNIGHT



3 MOMENTOS EN LOS QUE HAY QUE ESTAR



CUANDO TODO SE MUEVE

Porque tu equipo
necesita claridad.



CUANDO ALGUIEN TE NECESITA

Porque la gente no quiere
tu presencia. Quiere
tu energía.



CUANDO ALGO INCOMODA

Porque las conversaciones
que evitas también hablan
de tu liderazgo.



IDEAL PARA

Líderes y equipos directivos que quieren generar
mayor confianza, cercanía e impacto en sus equipos.

**NO TIENES QUE ESTAR EN TODO.
PERO CUANDO IMPORTA,
HAY QUE ESTAR.**

TESTIMONIOS

LÍDERES QUE HAN VIVIDO LA EXPERIENCIA

“

Eres una GENIA.

Efraín Mendicuti
PINTEREST
General Manager LATAM



“

¡Quedamos encantados con tu participación! Eres una persona con cualidades extraordinarias.

Laura Prado
AUDI
Event Specialist



“

La capacidad de comunicar ideas de manera clara, concisa y convincente, hacen de Brigitte una extraordinaria profesional.

María Alicia Mayorca
MATTEL
Directora Finanzas LATAM



“

Mucha gente comunica, pero pocos conectan. Eso es lo que logra Brigitte Seumenicht en el escenario.

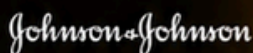
Jorge Jiménez
NIVEA
VP Marketing Emiratos Árabes



“

Brigitte es una extraordinaria profesional y un ejemplo de vida. Trabajar con ella ha sido una de las mejores experiencias.

Elsy Carrasquero
JOHNSON & JOHNSON
Strategic Customer Director



“

Impresionante como nos dejaste algo muy valioso a cada uno de nosotros. ¡Yo me encargo!”

Ricardo Rodríguez
INFINITI
Managing Director



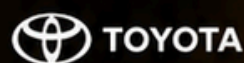
INFINITI



“

“Por primera vez hemos recibido una ovación de pie. Nuestros distribuidores se fueron felices y todo gracias a ti.”

Luis Pérez
TOYOTA
VP Customer Service



BRIGITTE
SEUMENICHT