

Temas de conversación

Momentos Decisivos, Diseñados Para Ganar

1. Diseño para Ganar

Por qué permanece en el portafolio:

- Esta es la expresión más clara de tu expertise: liderazgo de alto riesgo.
- Crea una categoría que puedes poseer y defender.
- Se alinea directamente con lo que los compradores senior realmente reservan: toma de decisiones, claridad, alineación.
- Los competidores no pueden igualar tu combinación de profundidad académica y experiencia en facilitación en este carril.
- Las agencias quieren una conferencia insignia que defina al speaker. Esta es la tuya.

Propósito estratégico: Conferencia ancla. Liderazgo de categoría. Amigable para agencias. Re-contratación garantizada.

2. El Líder Confiado en IA

Por qué permanece en el portafolio:

- Los compradores están pidiendo contenido de IA, pero la mayoría de los speakers de IA son demasiado técnicos o no lo suficientemente creíbles.
- Tienes credibilidad real (Penn + validación de modelos) y un punto de vista de liderazgo, lo cual es raro.
- Esto te posiciona como el speaker de IA no técnico que prefieren los tomadores de decisiones.
- Una conferencia de IA asegura tu oferta para el futuro sin reposicionar tu marca.

Propósito estratégico: Acceso al mercado. Tema de alta demanda. Diferenciación de IA centrada en liderazgo.

3. Liderando a la Velocidad del Cambio

Por qué permanece en el portafolio:

- Las organizaciones están bajo presión para ejecutar más rápido.
- La mayoría de las conferencias de cambio son motivacionales, no operacionales.
- Tu experiencia real con sprints, retiros y alineación te da una ventaja distintiva.
- Esta conferencia crea un puente natural hacia talleres y trabajo de asesoría.

Propósito estratégico: Oferta enfocada en ejecución. Pipeline de consultoría. Relevancia organizacional.

4. La Ventaja Humana

Por qué permanece en el portafolio:

- Tu diferenciador más fuerte vs. competidores es tu habilidad para conectar, simplificar y comprometer.
- Esta conferencia aprovecha ese diferenciador sin derivar hacia territorio de “habilidades blandas”.
- El liderazgo centrado en lo humano es una categoría estable y perenne con demanda consistente.
- Expande tus segmentos de compradores más allá del liderazgo senior hacia RRHH, líderes de personas y roles de cultura.

Propósito estratégico: Diferenciación. Alcance de mercado más amplio. Alto engagement. Demanda perenne.

Estrategia a Nivel de Portafolio

Por qué estas cuatro conferencias funcionan juntas:

- Cubren cuatro categorías de compra distintas: liderazgo, IA, cambio y personas.
- Ninguna compite contra la otra internamente.
- Cada una sirve a un tipo diferente de comprador y línea de presupuesto.
- El portafolio permite a las agencias posicionarte en múltiples categorías sin diluir tu marca.
- Evitas ser encasillado como “el tipo de IA” o “el tipo motivacional” o “el futurista”.
- Construyes una categoría de uno: liderazgo decisivo a través de contextos humanos, de IA y de cambio.