

NOTA DE PRENSA

El objetivo del evento es empoderar a los directivos e instarles al éxito empresarial

LA TECNOLOGÍA Y LOS DATOS, PROTAGONISTAS DE LA ESTRATEGIA EN LA NEURONA SUMMITS VALENCIA

Valencia, 26 de abril de 2018

[La Neurona Summits](#), el evento de destacado interés para los directivos valencianos, celebrado ayer, 26 de abril, congregó a **más de 600 asistentes en La Ciudad de las Artes y las Ciencias**, que no quisieron faltar a una jornada cargada de novedades en el ámbito de los recursos humanos, nuevas tendencias en el mundo del *management* y *las ventas*, así como intercambio de conocimientos y retos en el panorama financiero, haciendo de este evento organizado por La Neurona, una cita clave para el *networking*.

Bajo el lema, "**Inteligencia + emoción para aportar valor al negocio**" **Elia Cortés**, Formadora y Consultora en Innovación, moderó Summit finanzas; **Verónica Fernández Mesías**, Consultora de Estrategia y Capital Humano, lo hizo en Summit Personas y, por último, **Mario Aguilar**, Socio Co-fundador de Modern Partner presentó Summit Clientes durante la mañana. Las emociones fueron protagonistas de la sesión de tarde, gracias a **Luis Miguel Martínez Otero**, Investigador del Instituto de Neurociencia de Alicante, **Eduardo Gismera**, **Marisa Salanova** y **Julio de la Iglesia**, TEDAX, Coach y Formador en Gestiondelmiedo.com, que cautivaron a los presentes con sus conocimientos sobre neurociencia, liderazgo, talento emocional o gestión de los miedos y emociones.

"Los financieros deben ser los líderes de la transformación digital "

"Una empresa financiera no puede estar ajena a la tecnología", explicó **Antonio Ramón Rodríguez**, director corporativo de pymes de Bankia, y es que **la aplicación de la tecnología está provocando un cambio** en la gestión de los riesgos y el crédito comercial y, sobre todo, están optimizando los procesos financieros. "Debemos empezar a vivir en entornos probabilísticos", dijo, ayer, **Antonio Ramis**, CFO de Katmandu Group. Los financieros deben tener en cuenta el valor de los datos y la importancia de las métricas para tomar decisiones porque como puntualizó **Vanesa Estévez**, CFO, de Albalí Señalización: "**Los financieros deben ser los líderes de la transformación digital, los socios estratégicos**". El futuro que les espera a las empresas con la implantación de la **inteligencia digital** y la **ciberseguridad** fue otro de los temas protagonistas, debido a su completa actualidad que tanto Sage, con su ponente David Gómez Mena como Informa, de la mano de Francisco Santos Almagro, Subdirector Comercial Dirección Finanzas y Telecomunicaciones, lo abordaron en sus intervenciones.

Para completar la sesión financiera, Jesús Ángel Victorio, Director Territorial Levante de Crédito y Caución, enumeró los riesgos globales para el crecimiento económico en 2018: el

proteccionismo de EEUU, China, Europa, la política monetaria de tipos de cambio de EEUU, la desaceleración del mercado chino y las previsiones de subida del precio del petróleo.

“No vendas, haz que te compren”

La gestión de Leads, el Social Selling o la GDPR grandes desafíos para marketers y comerciales.

"Un *lead* que no se convierte en ventas es un lead desaprovechado", explicó Pedro Martínez, CEO de Padel Nuestro, en una sesión que centró su debate en **la labor comercial**: "La falta de alineación entre marketing y ventas lleva a que los *leads* que se captan no sean aquellos que son relevantes para la venta". **La inteligencia de los datos y las nuevas herramientas para captar y fidelizar a los clientes** fueron también protagonistas, así como la nueva GDPR o el *social selling*. El comportamiento del consumidor está cambiando, por lo que los profesionales deben estar muy atentos a las nuevas formas de consumir, comprar y tomar decisiones que los clientes están adoptando. "Esto ya no va solo de vender sino de deleitar a mi cliente", sentenció **Juan Gasca**, CEO de Thinkers.co.

Los nuevos cambios de la sociedad, grandes retos para los recursos humanos.

Durante toda la jornada, la mirada estuvo puesta en la tecnología y los cambios que se están produciendo en **los patrones de comportamiento de la sociedad**. **Javier Barber**, Sales Executive de Exact, expuso la dependencia a los nuevos dispositivos móviles, explicando las aplicaciones de gestión que apoyan la rutina diaria de un empleado. Además, **José Aguilar**, Socio Director de MindValue, insistió en el **cambio drástico que supone la inteligencia artificial para los recursos humanos**, "la tecnología es una extensión del ser humano, convirtiéndonos en simbióticos y modificándonos", añadió. En palabras de su compañero Javier Fernández Aguado, "la formación es clave, ya que hay mucha acumulación de datos, pero se está dejando de lado el valor de repensar el mundo y las emociones, olvidándonos de nuestro objetivo dentro de él". En conclusión, tanto asistentes como ponentes, coincidieron en que los procesos de cambio de los departamentos deben empezar por la comunicación y la elaboración de **procesos de gestión del cambio insistentes, persistentes y consistentes**.

“Detrás del miedo está nuestro aprendizaje”

"Cuando descubres tu fuerza interior, tus poderes, lo que te hace único, aparece el héroe que llevas dentro", decía Julio de la Iglesia en la tarde de #SummitEmociones, moderada por Miguel Ángel Robles, CEO de La Neurona. En un momento como el actual, con la automatización y la robótica oteando en el horizonte, el **talento y la pasión** son dos factores fundamentales para sacar el máximo potencial de las personas. En una sesión para directivos no podía faltar la mención al líder, una figura capaz de convencernos de que lo es, porque vive en la verdad, según dijo Gismera; además añadió, "los líderes son personas que viven en paz ". Y con la sala llena de emociones finalizó la primera jornada del tour 2018 creado para impulsar experiencias, dar respuestas, transmitir mensajes de valor, promover el *networking* y aportar soluciones inteligentes a profesionales y directivos de distintos ámbitos empresariales.

Un éxito también en las Redes

El evento se convirtió a primera hora de la mañana en *trending topic* en Twitter y la cuenta @LaNeuronaEvento y @LaNeurona_com fue tendencia en Valencia. Además, se alcanzaron más

de 2,067,395 **impresiones** en Twitter a lo largo del día del evento, una cifra reseñable para tratarse de un evento a nivel regional.

Durante la jornada, los asistentes pudieron visitar en la sala de exposiciones los diferentes stands de los sponsors que acudieron a la señalada cita: Agrupación Cloud Network, Bankia, Correos Express, Crédito y Caución, Data Centric, Debuencafé, Exact Spain, Informa D&B, Professional Answer, Sage, Vaughan, la hicieron posible junto con la colaboración de Aecta, Tesorería.com, Club de Marketing del Mediterráneo.

Síguenos en Redes Sociales:

Instagram_ https://www.instagram.com/la_neurona/

Facebook_ <https://www.facebook.com/LaNeuronaDigital/>

Twitter_ https://twitter.com/LaNeurona_com

Linkedin_ <https://www.linkedin.com/company/11455891/admin/updates/>

Irene Moreno

comunicacion@interban.com

Departamento de Comunicación y Contenidos
Interban Network - Telf. 91 763 87 11

Sergio Jiménez

Sergio.jimenez@interban.com