

PLANIFICACIÓN Y MARKETING INTERNACIONAL: EL VALOR DE PENSAR DIFERENTE.

Creatividad, pensamiento crítico e innovación centrada en las personas para transformar nuestra manera de competir internacionalmente.

/ 18 y 19 noviembre / 08:30 - 14:30 /
/ Presencial / Torre Xtela /

PROGRAMA

08:30 - 08:35	**Apertura/presentación (5´)** **Sr. Ángel Pedraja Terán.** *Consejero Delegado de SODERCAN* **Sra. Rosa Vega Salán.** *Directora Gral. Cámara de Comercio de Cantabria*
Miércoles, 18 noviembre 2026	
08:35 - 14:30 (con pausa para café)	**APRENDER A MIRAR DIFERENTE: cuestionar, crear y resolver retos.** **Sr. Héctor Robles.** *Consultor internacional* Metodología *learning by doing* (aprender haciendo). 1. Dinámicas grupales 2. *Feedback* de la dinámica y aprendizajes 3. Breve teoría Práctica de las habilidades aprendidas
Jueves, 19 noviembre 2026	
08:30 - 14:30 (con pausa para café)	**INNOVAR DESDE Y PARA LAS PERSONAS: escuchar, comprender y crear valor.** **Sr. Héctor Robles.** *Consultor internacional* - Estudio del caso 1 de éxito empresarial. - Estudio del caso 2 de innovación internacional. Empresa que tras su innovación abrió 10 delegaciones propias en un continente, donde no tenían nada. - Ejercicio para desarrollar las habilidades de cazar *feedback*, empatizar, escuchar y detectar *insights* de cliente.



Semana 23/27 de noviembre	
El horario se establecerá entre la empresa y el mentor	Mentoría individual online con Héctor Robles, con recomendaciones prácticas. Previa a esa sesión Héctor Robles enviará un autodiagnóstico empresarial que una vez completado servirá para aprovechar mucho mejor la formación recibida y la sesión de mentoría.

Objetivos:

- Desarrollar las **habilidades humanas** que nos hará **únicos** en entornos de cambios e incertidumbre.
- Adquirir el conocimiento para **diferenciarnos** en mercados internacionales.
- Adquirir el conocimiento para **innovar** en cualquier faceta del negocio.

Dirigido a:

empresarios y CEOs, responsables del área de internacionalización/ exportación, directivos de otras áreas de la empresa

Habilidades que se desarrollarán:

- Creatividad / resolución problemas complejos
- Pensamiento crítico
- Autoliderazgo
- Trabajo colaborativo
- Usuarios / cliente en el centro
- Escucha
- Empatía
- Cazadores de *feedback*
- Detección de *insights* de cliente
- Innovación

Impartido por:

Héctor Robles, empresario (desde hace 26 años) y mentor de empresarios y emprendedores. Experto en innovación, autoliderazgo, cultura y transformación empresarial y personal.



Pionero hace 30 años en la adopción de tecnologías aún hoy disruptivas. Ha diseñado, desarrollado y lanzado innovaciones en más de 30 sectores para 5 continentes, algunas de ellas patentes mundiales siendo reconocido con 6 premios internacionales de innovación.
En 2010 crea el movimiento *Honest Strategy* con el que ha ayudado a transformar importantes empresas hacia culturas de innovación y autenticidad.

Consultor internacional certificado en CTT (*Cultural Transformation Tools*) por el *Values Centre*, en 2018 fue elegido Líder de la Innovación por la *Advanced Leadership Foundation*.
Héctor comparte su visión y experiencias de vida y empresa en escuelas de negocio, como conferenciante profesional desde 2007 (TOP 100 speaker España 2019-21-22) y en su *newsletter*.

Nº máximo de plazas: 20