

Vistage reúne en su jornada anual en Madrid a 150 empresarios

El encuentro sirvió para conectar necesidades, retos de futuro y encontrar soluciones conjuntas a diversas problemáticas de negocio. Fundada en 1957, Vistage, la organización de asesoramiento y coaching para directivos más grande del mundo, organizó un nuevo y exitoso evento

En el Summer Summit anual de Vistage, Conor Neill, impulsor del proyecto en España, subrayó la fortaleza que Vistage ofrece a los miembros de esta iniciativa. "Hablamos siempre de conectar, conocer y agradecer. En la vida encontrarás a personas con proyectos, oportunidades. Aportamos herramientas y soluciones que mejoran la gestión de la empresa a partir de experiencias compartidas", afirma Neill.

Conor Neill apostó durante la jornada por "crear el caos y encontrar soluciones a los problemas comunes". Un lema que presidió buena parte de las diferentes conferencias y debates que se celebraron en el Palacio de los Duques de Pastrana de Madrid, con el objetivo de intercambiar modelos de gestión y enfoques directivos. Daniel Marcos (Growth Institute), en su conferencia titulada "Scaling Up", señaló los preceptos del directivo. "La clave del éxito es un sistema de dirección con tres verbos clave: priorizar, medir y comunicar", afirmó.

Cada etapa de crecimiento tiene su "valle de la muerte" y en cada hito empresarial toca aprender y desaprender. "Si quieres vender una empresa, tienes que hacer soñar al comprador. Nadie va a comprar un sueño que ya se ha cumplido" aseveró Marcos. A modo de reflexión, Daniel apuntó que "el ser humano tiene una tendencia natural a sobreestimar lo que puede lograr a corto plazo y a subestimar lo que puede alcanzar a largo plazo".

Por su parte, Ignacio Gómez Garzón, de Simon Kucher, se dirigió a los asistentes sobre el poder del 'pricing' asegurando que, de las tres palancas del beneficio, "el precio es la de mayor impacto. Lo más importante del 'pricing' es el valor, pero más concretamente el valor que el cliente percibe en el producto o servicio que está comprando". Y es que para Gómez Garzón la gestión de precios "debe pivotar sobre las necesidades del cliente y lo que está dispuesto a pagar por ese producto o servicio que quiera comprar. Pero hay que tener en cuenta que no todos los clientes tienen las mismas necesidades ni la misma disposición a pagar. Aquí la diferenciación es la clave".

Al final de la jornada, Elena Betés compartió su experiencia empresarial con Rastreator. En este sentido, sugirió algunas ideas a todos los presentes sobre la hoja de ruta que siguió en el proceso: "Mi objetivo en Rastreator fue siempre, entre otras cosas, crear, construir y consolidar una cultura de empresa que fuera memorable". Aunque el fracaso forme parte de los procesos, para Betés había una cuestión irrenunciable.

Elena Betés aseguró que en su etapa como socia de Rastreator amó "con todas las letras a todas las

personas" que formaban parte del equipo humano. En línea con su exposición, para Betés "existe una dicotomía entre lo que es ser buena persona y ser un buen profesional y siempre hay que buscar buenas personas en los equipos". En el ámbito de los recursos humanos, para Elena Betés "la prioridad en la gestión es identificar el talento en las personas y desarrollarlo".

Acerca de Vistage

Desde hace 65 años, Vistage contribuye al desarrollo de directores generales, propietarios de empresa y ejecutivos clave, ayudándoles a resolver sus retos en el marco de los grupos de homólogos y sesiones individuales de coaching ejecutivo. En sus orígenes, el fundador Bob Nurse reunió a varios directivos de Milwaukee para ayudarse mutuamente. Garantizó que fueran de empresas no competidoras entre sí, y trajo expertos en las áreas de interés común.

En la actualidad, más de 45.000 miembros en 35 países, y una red alumni de 150.000 personas confían en Vistage para tomar mejores decisiones para sus empresas, familias y comunidades. Según el estudio independiente de Dun & Bradstreet, las empresas miembros de Vistage aumentaron sus ingresos anuales en un 4,6% de media en 2020, respecto a empresas similares no miembros que los vieron reducidos en un 4,7%.

Conor Neill, Presidente de Vistage en España, inició la actividad en 2017 en Madrid y Barcelona. Actualmente, hay 12 grupos de directivos en Madrid, Barcelona y País Vasco, con asistencia de miembros de más de 20 sectores diferentes.

Datos de contacto:

Alberto Gómez
Consultor Senior
627936113

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>