



FORMACIONES, WORKSHOPS Y FACILITACIONES IN-COMPANY

¡No creemos en las formaciones enlatadas! Diseñamos formaciones a medida atendiendo a vuestras necesidades

Álvaro Marín Malumbres

Guía de Personas y Equipos de Alto Impacto

Associate Member en Huete&co

- + 12 países
- + 120 empresas
- + 25.000 profesionales

www.marinmalumbres.com



A man in a dark jacket and light shirt stands on a stage, gesturing with his arms. Behind him is a large blue screen displaying the text "2 DISOLVEN" and "DEL MIED". To the left, another person is partially visible near a podium. The audience is seen from behind in the foreground.

El verdadero impacto **no se mide en lo que logras,**
sino en lo que inspiras en otros **para que lo logren.**

Fotografía: Guadalajara, México, 2024.



¡Formaciones de impacto!

Vivimos en un entorno donde el cambio es la única constante y los retos organizacionales son cada vez más complejos.

Desde fortalecer la cohesión en equipos diversos hasta desarrollar líderes resilientes y culturas organizacionales sólidas, las **formaciones** y talleres de Álvaro Marín Malumbres están diseñados para **activar el potencial colectivo y generar un impacto tangible**.

Cada sesión combina **estrategias prácticas, dinámicas** participativas y **reflexiones profundas** para superar barreras, potenciar a las personas y construir organizaciones preparadas para el futuro

¿Qué incluyen nuestras formaciones?

Pre-sesión + taller de trabajo + post-formación.

- + **Diagnóstico pre-sesión personalizado:** Un cuestionario online hecho a medida por nuestro equipo para identificar las dinámicas, fortalezas y retos específicos del equipo.
- + **Plan de acción post-taller:** Estrategias claras y aplicables para consolidar los aprendizajes y maximizar el impacto.
- + **Materiales exclusivos:** Lecturas y ejercicios diseñados para reforzar los conceptos clave y facilitar la implementación práctica.

¡Formato y duración!

Nos adaptamos a tus necesidades

Ofrecemos talleres dinámicos de **entre 1 y 8 horas**, así **como jornadas intensivas de uno o dos días**, diseñados para ser auténticas experiencias de aprendizaje que combinan herramientas prácticas, dinámicas participativas y reflexiones estratégicas. Nuestros talleres están pensados para crear entornos de conexión y acción donde los participantes:

- **Descubran** sus fortalezas y áreas de mejora para crecer tanto a nivel personal como colectivo.
- **Tomen consciencia** del impacto positivo de trabajar en equipos cohesionados y alineados.
- **Construyan** una cultura de optimismo, energía y compromiso con el cambio organizacional.



Formaciones más demandadas

En las próximas páginas encontrarás una recopilación detallada de los **programas de formación** más demandados por parte de organizaciones y escuelas de negocio de diversos continentes:

1. **IMPACT MINDSET:** un cambio de paradigma.
2. **MAKE A TEAM:** vitaminas y vacunas para los equipos de alto impacto.
3. **AUTOLIDERAZGO:** un viaje interior de transformación.
4. **LIDERANDO AL NUEVO TALENTO:** conecta, inspira y lidera a las nuevas generaciones.
5. **IMPACTO EN VENTAS:** herramientas prácticas para ganar la cabeza y el corazón de nuestros clientes.
6. **AL CORAZÓN DEL RENDIMIENTO DEPORTIVO:** las claves del alto rendimiento en el deporte profesional y de equipo.
7. **COMUNICACIÓN DE IMPACTO, CONECTA, PERSUADE Y LIDERA:** aprende a comunicar para inspirar y transformar.



1. **IMPACT MINDSET: un cambio de paradigma**

Sólo una mentalidad abierta al impacto es capaz de romper sus propias limitaciones.

En un mundo donde el cambio es la única constante, "Impact Mindset: Un Cambio de Paradigma" invita a romper limitaciones y transformar la manera de pensar, liderar y actuar. Este enfoque redefine el éxito al conectar el "hacer" con el "ser" y pasar del alto rendimiento individual al alto impacto colectivo.

A través de principios como la generosidad radical y la autenticidad, aprenderás a afrontar desafíos con valentía, claridad estratégica y cohesión, construyendo un legado con propósito.

¿Qué conceptos se tratan en la formación?

- › La velocidad es la nueva regla: ¿cómo nos damos más velocidad de cambio interno? Juego infinito vs juego finito.
- › Del alto rendimiento al alto impacto: claves para integrar el "hacer" y el "ser" para conseguir resultados eficientes y sostenibles en el medio y largo plazo.
- › 4 arquetipos de la mentalidad: delfín (alto rendimiento interno), león (alto rendimiento externo), mariposa (alto impacto interno), águila (alto impacto externo). ¿Dónde tenemos que crecer?
- › Liderar como la capacidad de hacer mejor a los demás con nuestra presencia y que nuestro impacto perdure en nuestra ausencia.
- › 4 principios universales: generosidad radical, autenticidad inquebrantable, interdependencia consciente y propósito trascendental.
- › El reto de hacernos más grandes que nuestros desafíos.
- › El poder de la vulnerabilidad, la confianza, el respeto y el cuidado mutuo.
- › 2 miedos universales y 3 bálsamos infalibles.

¿Qué aprenderás?

- › Inspiración para transformar tu mentalidad y la de tu equipo.
- › Herramientas prácticas e innovadoras de liderazgo y cambio de mentalidad.

¿Para quién es?

1. Altos directivos, emprendedores, líderes empresariales y deportistas de alto rendimiento.
2. Equipos de alto rendimiento de PYMES, empresas familiares y grandes empresas.
3. Equipos comerciales y deportivos.

Enfoque práctico, directo, inspiracional y participativo, con una puesta en escena a la última en tecnología.



2. **MAKE A TEAM: vitaminas y vacunas para los equipos de alto impacto**

Ser un equipo es una elección consciente.

Descubre cómo transformar grupos en equipos de alto impacto, capaces de adaptarse al cambio, superar conflictos y liderar el futuro. Este taller explora la importancia de la confianza, la seguridad psicológica y el feedback efectivo, junto con herramientas prácticas como las vitaminas para potenciar la innovación y las vacunas para revitalizar la energía organizacional. Ideal para construir equipos que no solo respondan al cambio, sino que lo impulsen.

¿Qué conceptos se tratan en la formación?

- › 4 vitaminas de los equipos de alto impacto: *producir, administrar, innovar e integrar*. Diferentes, pero unidos.
- › La fuerza de los conflictos y la coordinación transversal: abordar la construcción de conflictos constructivos. ¿Equipos tanatorio?
- › Feedback y conversaciones difíciles. Comunicación de impacto.
- › 5 vacunas para inyectar vitalidad en nuestras compañías.
- › 8 etapas en el proceso de toma de decisiones y la importancia de cada perfil de liderazgo: desde el deshielo, la deliberación, el consenso y la decisión.
- › 4 tipos de reuniones: diaria, semanal, mensual y trimestral. ¿Qué contenido ¿Con qué duración? La importancia del rol del facilitador.
- › Distintas fases de la organización requieren distintos equipos: los ciclos de vida corporativos y en qué fase de encuentra el equipo.
- › Vulnerabilidad, confianza, cuidado y seguridad psicológica como palancas del equipo.

¿Qué aprenderás?

- › Un mapa y una hoja de ruta práctica sobre cómo inyectar vitaminas y vacunas a los equipos al día siguiente.
- › Herramientas prácticas para convertir a los participantes en terapeutas organizacionales.

¿Para quién es?

1. Equipos directivos que necesitan alinearse en el nuevo paradigma.
2. Equipos de empresas familiares, PYMES y grandes empresas que quieran una hoja de ruta para salir reforzados.
3. Equipos deportivos de alto rendimiento.

Enfoque práctico, directo, inspiracional y participativo, con una puesta en escena a la última en tecnología.



3. **AUTOLIDERAZGO: un viaje interior de transformación**

¿Y si salieras a darlo todo en la vida? Atrévete a ponerle vida a los años

El autoliderazgo no es solo una habilidad, es una conquista interior que define cómo enfrentamos los desafíos de nuestra vida personal y profesional. Este taller te invita a un viaje profundo de transformación, donde aprenderás a conocerte, aceptarte y superarte para convertirte en el líder que inspira y trasciende. Exploraremos cómo estar en paz con tu pasado, ordenar tu presente e ilusionarte con tu futuro, desvelando las estrategias necesarias para convertirte en un verdadero agente de cambio que impacta positivamente en tu entorno.

¿Qué conceptos se tratan en la formación?

- › El liderazgo es una conquista interior: estrategias de autoliderazgo para convertirnos en diamantes de nuestra organización.
- › La importancia de estar en paz con tu pasado, ordenado en tu presente e ilusionado con tu futuro.
- › Conoce las claves para conocerse, aceptarse y superarse.
- › La vida es un 10% lo que nos pasa y un 90% cómo reaccionamos a lo que nos pasa. Comprendiendo los 4 niveles de liderazgo.
- › Las 3's (state, story, strategy) como palancas para superar las barreras y las dificultades de liderar el cambio.
- › La historia que te cuentas es la vida que acabas viviendo. ¿Qué historia te estás contando?
- › Si tu vida fuese un género de cine, ¿cuál sería y por qué?, ¿qué papel quieres jugar en el libro de tu vida?
- › El poder de estar en coherencia y en alineamiento con nuestras cinco energías.

¿Qué aprenderás?

- › Las claves para desarrollar el autoliderazgo como base para inspirar y transformar tu entorno personal y profesional, conectando con tu propósito y energía interior.
- › Herramientas prácticas para superar barreras internas, gestionar cambios y convertir desafíos en oportunidades, construyendo un impacto sostenible desde dentro hacia fuera.

¿Para quién es?

1. Líderes y directivos que desean fortalecer su capacidad de autogestión y liderazgo auténtico.
2. Equipos y profesionales que buscan maximizar su potencial personal para influir positivamente en sus organizaciones.
3. Personas comprometidas con su desarrollo personal y profesional que desean transformar sus vidas y sus entornos desde la autenticidad y la valentía.

Enfoque práctico, directo, inspiracional y participativo, con una puesta en escena a la última en tecnología.



4. **LIDERANDO AL NUEVO TALENTO: conecta, inspira y lidera a las nuevas generaciones**

Contratamos por talento (aptitudes) y despedimos por talante (actitudes)

En un mundo en constante evolución, liderar al nuevo talento requiere algo más que experiencia. Se trata de comprender las necesidades de las nuevas generaciones, fomentar el propósito y establecer una conexión auténtica. Este taller te ayudará a identificar al "jugador ideal" en tu organización y a construir equipos cohesionados y con alto compromiso. Descubrirás estrategias prácticas para adaptar tu liderazgo a los entornos híbridos y digitales, mientras potencias la actitud y el carácter como pilares fundamentales de la gestión del talento.

¿Qué conceptos se tratan en la formación?

- › El "jugador ideal": hambre, inteligencia emocional y empatía.
- › El poder del "buddy" y la mentoría inversa en nuestras organizaciones.
- › Más allá del CV: contratamos por talento y despedimos por carácter (más allá del entendimiento de las nuevas generaciones).
- › Claves para impulsar un propósito auténtico en nuestros equipos: ¿qué me motiva? (individual) ¿por qué hacemos esto juntos? (equipo) ¿qué queremos aportar al mundo? (organización).
- › Estrategias para liderar en entornos híbridos y digitales.
- › Employee Value Proposition (EVP): cómo construir una propuesta de valor para los empleados que resuene con las nuevas generaciones.
- › Herramientas prácticas para mapear a nuestro talento: *9 Box Grid*, entre otras.
- › Gestión del bienestar y prevención del burnout: elementos para una vida equilibrada personal y profesional.
- › El poder del feedback constructivo vs evaluaciones vs reconocimientos.

¿Qué aprenderás?

- › Estrategias para atraer, captar y retener al mejor talento, asegurando un encaje cultural y actitudinal que impulse el rendimiento de tus equipos.
- › Herramientas prácticas para liderar con propósito, construir mentorías efectivas y gestionar equipos en entornos híbridos y digitales.

¿Para quién es?

1. Líderes de equipos y directivos que buscan conectar con las nuevas generaciones de talento.
2. Empresas que necesitan transformar su enfoque de reclutamiento y gestión para adaptarse a los retos del futuro.
3. Organizaciones interesadas en desarrollar una cultura de alto rendimiento basada en propósito y cohesión.

Enfoque práctico, directo, inspiracional y participativo, con una puesta en escena a la última en tecnología.



5. IMPACTO EN VENTAS: herramientas prácticas para ganar la cabeza y el corazón de nuestros clientes.

Transforma tu mentalidad comercial para alcanzar resultados excepcionales

Las ventas no solo son números, son emociones, confianza y conexión. Esta conferencia está diseñada para transformar la mentalidad de equipos comerciales y llevarlos al siguiente nivel. Descubrirás cómo pasar de "vender" a "ayudar", desarrollando propuestas de valor diferenciadas y diseñando ofertas rompedoras para cada segmento de cliente. Aprenderás a ganar la cabeza y el corazón de tus clientes, superar objeciones y construir relaciones que generen resultados excepcionales.

¿Qué conceptos se tratan en la formación?

- › De las transacciones a las relaciones: el poder de la confianza en ventas.
- › Las 5 caras del vendedor y las 8 competencias imprescindibles para la venta.
- › Estrategias para ganarnos la cabeza (ser) y el corazón (parecer) de nuestros clientes.
- › Las emociones son el pegamento de los recuerdos: ¿cómo articulamos procesos y experiencias de venta memorables?
- › La psicología de la venta va de "ayudar" no de "vender": "so what" vs "tell me more".
- › No todos los clientes nos compran igual: tres canales de comunicación preferente (visual, auditivo, kinestésico) y segmentación basada en valor (solucióname, dame precio, dame seguridad y control, dame novedad y entiende mis dudas).
- › Diseñando una oferta rompedora: la ecuación de valor y los atributos rompedores.
- › Los 4 *question* a la hora de articular nuestro speech comercial: *por qué el cliente tiene que hacer algo, por qué ahora, cuál es la solución y por qué nosotros*. Al cliente no le importa nuestras soluciones/productos, sino sus problemas.

¿Qué aprenderás?

- › Cómo desarrollar una propuesta de valor única y segmentada, que conecte emocionalmente con cada cliente y maximice la conversión.
- › Herramientas prácticas para construir confianza, gestionar objeciones y transformar relaciones transaccionales en relaciones estratégicas y sostenibles.

¿Para quién es?

1. Equipos comerciales que buscan superar sus metas de ventas y construir relaciones sólidas con sus clientes.
2. Líderes de ventas que desean transformar la dinámica de sus equipos para alcanzar resultados excepcionales.
3. Empresas interesadas en desarrollar una cultura comercial centrada en el cliente, basada en confianza y valor.

Enfoque práctico, directo, inspiracional y participativo, con una puesta en escena a la última en tecnología.



6. AL CORAZÓN DEL RENDIMIENTO DEPORTIVO: claves del alto rendimiento en el deporte profesional y de equipo

Construye resiliencia y maximiza el rendimiento con una mentalidad ganadora

En el deporte, el éxito no solo depende del talento físico, sino de la fortaleza mental y emocional. Este taller está diseñada para deportistas y equipos que desean alcanzar el máximo rendimiento a través de una mentalidad ganadora. Aprenderás a trabajar las 5 energías esenciales, desarrollar resiliencia y gestionar el estrés, el miedo al fracaso y las expectativas externas. Además, descubrirás cómo implementar rutinas de alto rendimiento y lograr el estado de "flow" que impulsa a los mejores atletas.

¿Qué conceptos se tratan en la formación?

- › Claves para alcanzar el estado de "flow" (Mihaly Csikszentmihalyi)
- › Los 5 tipos de energía, ¿cómo las integramos?: física, mental, emocional, espiritual y social.
- › 4 químicos naturales que nos podemos generar diariamente: dopamina, oxitocina, serotonina y endorfina. ¿cómo lo integro en mi rutina?
- › Claves para pasar del modo "supervivencia" al modo "crecimiento"
- › La importancia de ganar la batalla del largo plazo (debemos) vs el corto plazo (nos gusta) para alcanzar el éxito deportivo.
- › La resiliencia se trabaja, ¿cómo la construimos?
- › Gestión del fracaso: lidiar con el miedo a no ser querido y a no estar a la altura de las expectativas.
- › Aprendiendo a desarrollar rutinas de alto rendimiento: implementa hábitos mentales (visual mental rehearsal) y físicos para competir al máximo nivel.

¿Qué aprenderás?

- › Cómo gestionar el estrés y el fracaso, mientras desarrollas hábitos mentales y físicos que potencien el rendimiento diario.
- › Estrategias para equilibrar el corto y el largo plazo, y construir una mentalidad resiliente que transforme desafíos en oportunidades.

¿Para quién es?

1. Deportistas profesionales y amateurs que buscan maximizar su rendimiento mental y físico.
2. Entrenadores y equipos deportivos interesados en construir una mentalidad de alto impacto colectivo.
3. Organizaciones deportivas que deseen implementar estrategias de resiliencia y crecimiento sostenibles.

Enfoque práctico, directo, inspiracional y participativo, con una puesta en escena a la última en tecnología.



7. COMUNICACIÓN DE IMPACTO: CONECTA, PERSUADE Y LIDERA

Aprende a comunicar para inspirar y transformar

La comunicación no es un talento reservado a unos pocos; es una habilidad que todos podemos desarrollar. Esta formación te llevará a descubrir cómo convertir tus interacciones en poderosas herramientas de conexión y transformación. Desde la presencia auténtica hasta la empatía estratégica, aprenderás a estructurar mensajes claros, persuasivos y cargados de impacto, dominando los niveles verbal, no verbal y paraverbal. Descubre cómo convertir incluso las conversaciones más tensas en oportunidades de crecimiento.

¿Qué conceptos se tratan en la formación?

- › La comunicación es una habilidad, no un talento innato. Sus dos elementos clave: contenido + conexión
- › La importancia de la presencia auténtica (Amy Cuddy). La relevancia del contexto: ¿qué y por qué es importante?, ¿cómo lo damos?
- › Los tres niveles de comunicación: verbal, no verbal y paraverbal.
- › Elementos para saber estructurar tus mensajes: uso de metáforas, preguntas abiertas, comienzos y cierres, la regla de tres...El dominio del lenguaje corporal y el poder de las pausas y el silencio.
- › Cómo estructurar mensajes claros y persuasivos. Las 5 toxinas de las comunicaciones tensas.
- › Empatía y rapport: conectar con diferentes tipos de interlocutores (aplicando Insights o DISC).El poder de la sincronización
- › Feedback transformacional: convertir conversaciones difíciles en oportunidades de crecimiento.

¿Qué aprenderás?

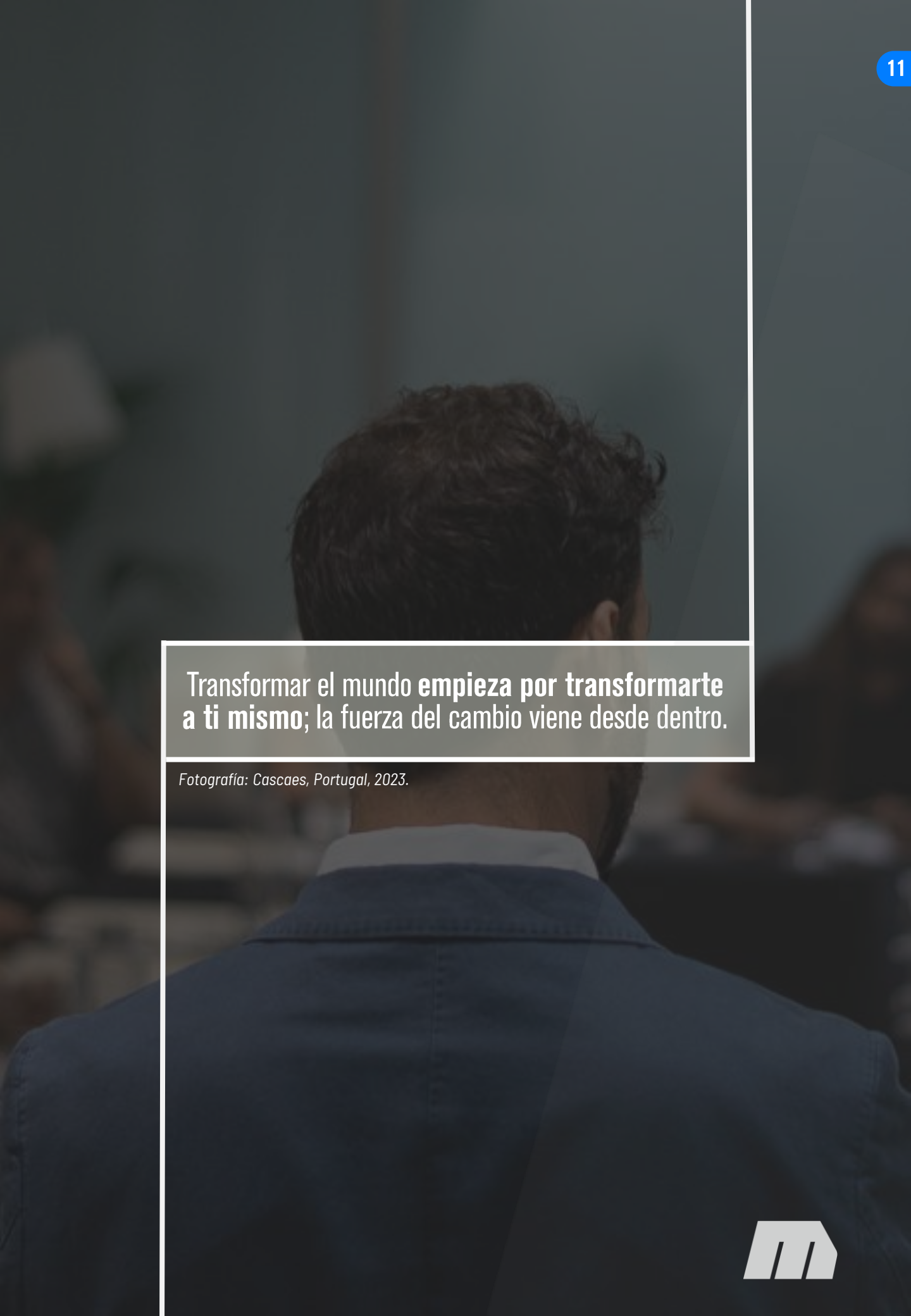
- › A estructurar mensajes claros, persuasivos y memorables, utilizando herramientas como metáforas, preguntas abiertas y la regla de tres, maximizando el impacto de tus ideas.
- › A desarrollar habilidades de empatía y rapport para mejorar relaciones y transformar conversaciones difíciles en resultados positivos.

¿Para quién es?

1. Líderes y directivos que desean potenciar su comunicación para inspirar y movilizar a sus equipos.
2. Profesionales de ventas, marketing y atención al cliente que buscan mejorar la conexión con sus clientes y lograr interacciones más efectivas.
3. Equipos y personas que deseen reforzar sus habilidades de comunicación para gestionar mejor los conflictos, fortalecer relaciones y alcanzar objetivos.

Enfoque práctico, directo, inspiracional y participativo, con una puesta en escena a la última en tecnología.





Transformar el mundo **empieza por transformarte a ti mismo**; la fuerza del cambio viene desde dentro.

Fotografía: Cascaes, Portugal, 2023.



Marín Malumbres

Inspirar | Transformar | Acompañar

Guía de Personas y Equipos de Alto Impacto

Educación

Álvaro es Licenciado en Derecho, Máster en European Law y LLM en International Law por el Instituto Superior de Derechos y Economía (ISDE). Ha realizado programas de especialización en equipos de alto rendimiento, psicología positiva y gestión de personas en instituciones como Google Nueva York (EE.UU.) Dale Carnegie (EE.UU.) Adizes Institute Worldwide (EE.UU.) e IESE Business School (España). Es Executive Coach certificado por Leadership Circle Profile (TLCP) y por Leadership Insights Test (LiT), aportando un enfoque integral a la transformación organizacional. Máster por el Instituto de Desarrollo Interior (IDI).

Experiencia profesional en Europa y Estados Unidos

Inició su carrera como abogado especializado en Litigación y Arbitraje en firmas como Clifford Chance, FYR Legal y el Consulado de España en Edimburgo, en diversos países: Bruselas, Luxemburgo y Barcelona.

Tras más de cinco años como Project Manager de la consultora del profesor del IESE Business School, Luis Huete, Huete&co, Álvaro se incorporó como Miembro Asociado especializado en equipos de alto rendimiento. Posteriormente, trabajó como Business Developer Manager en Rebelbase, una aceleradora de emprendedores en Manhattan, Nueva York.

Consultor, Formador & Speaker inspiracional

Actualmente, como consultor, diseña y lidera proyectos de transformación cultural y estratégica, colaborando con consultoras como Huete&co (España) y The Chalfont Project (Reino Unido).

Como formador y speaker trabaja directamente con instituciones como Forbes Sagardoy Business School y thePower Business School, donde es Director Académico del Programa de Desarrollo Directivo (PDD) *High Impact Skills*. También es profesor visitante de la Universidad de Navarra, TECNUM, San Telmo Business School, CEU San Pablo y Cardenal Herrera e ISDE (España). También ha colaborado con instituciones como BARD COLLEGE (Nueva York), SEMINARIUM (Perú), Cámara de Comercio de Madrid (España) y Universidad de Sao Paulo (Brasil).

Colaboraciones con empresas de +12 países

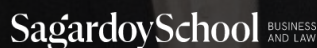
Ha asesorado y acompañado a organizaciones presentes en doce países, entre los que podemos destacar: HAIFA GROUP, SHAMIR y NETAFIM (Israel), APECOSE, AJE,T-FORMA y SEMINARIUM (Perú), TEQUILA OLLITAS, NUCLEA, IGNITE y ELITE INDUSTRIAL (México), GRUPO FERRALIA (Rep. Dominicana), BLP Legal (Nicaragua), HAMAYESH FARAZAN (Irán), REBELBASE y ACCELERATION GROUP (Nueva York), PHILLIP MORRIS (Portugal), LEROY FOOD (Noruega), RATISBONA (Alemania), REGENT GROUP (Londres), SEUR, PWC, KPMG, ECOEMBES, NORAUTO, ORBIA, BAXTER, CHIESI, ECOEMBES, NOATUM LOGISTICS, TÉCNICAS REUNIDAS, ADIF, CANARIENSE, BANCO DE ESPAÑA, ESCOEM, IPG MEDIABRANDS, PARIS 64, INMODE, INTERNATIONAL ADVERTISING ASSOCIATION, DYNAMIUM, RED LEAF, KELLS COLLEGE, entre otras, en España.

Publicaciones académicas y valores

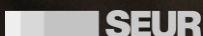
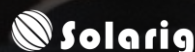
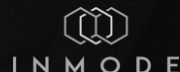
Álvaro es coautor del libro, *"Vitaminas y Vacunas para la Empresa de Hoy"* y colaborador del libro *"Dirigir y Gobernar"*. Es autor de la Nota Técnica del IESE, *"El papel de la medición en los procesos de mejora: la metodología OKR"* y los artículos de Harvard Deusto, *"Las 4D de los equipos de Alto Rendimiento"* y *"Del alto rendimiento al alto impacto"*.

Casado, riojano de nacimiento con el corazón en Zaragoza (España). Apasionado de la buena gente, del deporte y del mundo del vino (certificado como WSET 2). Voluntario de la Cruz Roja España. Cree firmemente que el liderazgo auténtico y la bondad son la clave para construir un impacto duradero en personas y organizaciones.

Escuelas de Negocio y Universidades



Organizaciones de +12 países





MARÍN MALUMBRES

Para más información

comunicacion@marinmalumbres.com

+34 628 260 805 / +34 976 155 930

@marin.malumbres

www.linkedin.com/in/alvaro-marin-malumbres/

www.marinmalumbres.com

- + 12 países
- + 120 empresas
- + 25.000 profesionales

www.marinmalumbres.com

