

la fuerza de la ilusión
una lección mágica



siete **7** rojo
by JORGE BLASS

Teléfonos +34 91 367 29 53 y +34 620 26 22 11

URL: www.7rojo.com - Email: info@7rojo.com

del ilusionismo a la ilusión

Con la magia de Jorge Blass como hilo conductor "Una Lección mágica" logra trasladar al mundo empresarial conceptos básicos de la magia creando un simulacro altamente efectivo.

A través de el decálogo de principios de la Magia los asistentes descubrirán como el arte de la magia puede ayudar a mejorar su capacidad de comunicación, descubrir una nueva visión de situaciones, y al mismo tiempo incentivar su ingenio y creatividad.

Durante la conferencia vivirán una experiencia que une ilusiones y reflexiones empresariales que podrán poner en práctica en su empresa.

Así, creando pasión, llegamos a una unión emocional entre los líderes, sus objetivos y la organización.

Los participantes se implican y participan activamente. Siendo esta experiencia un camino que lleva a fijar los conocimientos que se transmiten.



siete **7** rojo
by JORGE BLASS

Teléfonos +34 91 367 29 53 y +34 620 26 22 11

URL: www.7rojo.com - Email: info@7rojo.com

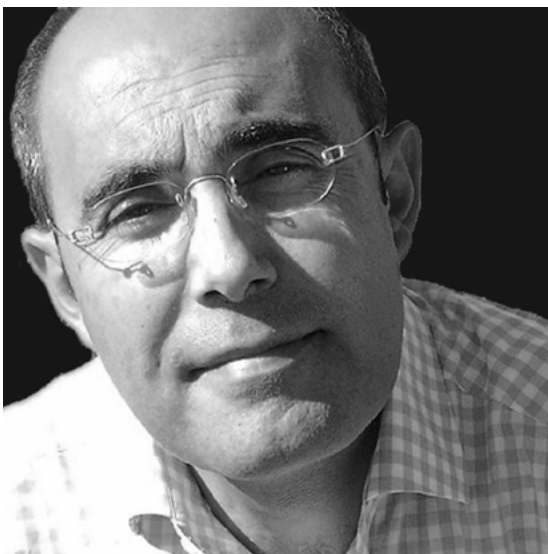
Se garantiza la sorpresa, el recuerdo y la motivación de todos los participantes.

Lleno de mensajes con contenidos provocadores del cambio.

Jorge Blass, el mago español más reconocido nacional e internacionalmente, sorprenderá a los asistentes con una sesión de su magia, en la que la innovación y la excelencia son elementos imprescindibles para lograr los objetivos que se marca. Junto a él, **Fernando Botella**, profesional especializado en Innovación y Creatividad, así como en Habilidades Directivas y Ventas, será el

hilo conductor que unirá el mundo de la magia con el mundo empresarial.

De una manera **atractiva, sorprendente y didáctica** conseguirán llegar al corazón de los asistentes, **reforzando los mensajes** que se han venido lanzando durante toda la reunión. ■



Fernando Botella es Licenciado en Ciencias Biológicas por la Universidad de Valencia, Máster en Dirección y Administración de Empresas por ICADE.

Ha ocupado diversos puestos directivos en las áreas de Marketing y Ventas en empresas farmacéuticas de primer nivel desde 1989; siendo su última responsabilidad la de Director Comercial y Marketing de ALTANA Pharma.

Ha participado en numerosos seminarios nacionales e internacionales sobre Marketing, Ventas y Habilidades Directivas en proyectos Ad-Hoc y en compañías como Marcus Evans o HSM.

siete **7** rojo
by JORGE BLASS

Teléfonos +34 91 367 29 53 y +34 620 26 22 11

URL: www.7rojo.com – Email: info@7rojo.com

Es conferenciante en diversos Congresos y Encuentros para ejecutivos, sobre temas de Marketing, Ventas e Innovación.

Desde el año 2000 es profesor y coordinador del Módulo de Marketing y Ventas en los programas Executive MBA, Part-time MBA y Post-graduate MBA en EOI Escuela de Negocios.

Con esta misma escuela de negocios ha desarrollado programas "In Company" sobre Marketing, Ventas e Innovación para diferentes compañías líderes en sus mercados.

Actualmente es Socio y Consejero Delegado en TRAINING LAB, empresa dedicada a la Formación y Desarrollo de Directivos, donde tiene entre sus clientes a compañías líderes como REPSOL, BBVA, BANESTO, PFIZER, LILLY, AXA, BANKINTER, TELEFONICA, GRUPO PLANETA, TELEVISA, IXE, BAYER, entre otros.



siete **7** rojo
by JORGE BLASS

Teléfonos +34 91 367 29 53 y +34 620 26 22 11

URL: www.7rojo.com - Email: info@7rojo.com

Datos de Interés

Artistas Jorge Blass y Fernando Botella

Tipo de Espectáculos

- Presentación / Conferencia para empresas.
- Efectos de magia aplicados a conceptos de empresa.
- Personalizado para empresas, productos y/o eventos.

Target Directivos, altos cargos, empresarios, grupos empresariales y comerciales.

Idiomas Español (lengua materna), Inglés.