



Patrick Lencioni

Autor y presidente de Table Group, Inc.



CSA CELEBRITY SPEAKERS

Patrick Lencioni es fundador y presidente de The Table Group, firma consultora especializada en ayudar a desarrollar mejores equipos de trabajo para obtener mejores resultados. Reconocido como uno de los principales expertos mundiales en el desarrollo de equipos ejecutivos, sus teorías originales de liderazgo se basan en trabajos de consultoría para CEOs y sus equipos. Ha trabajado con varias compañías de la lista Fortune 500 y organizaciones sin ánimo de lucro en todo el mundo.

"Patrick Lencioni da propuestas sencillas y a la vez revolucionarias"

En detalle

Antes de fundar The Table Group, Patrick Lencioni trabajó en Bain & Company, en Oracle Corporation y Sybase donde fue vicepresidente de desarrollo organizacional. También ha sido miembro de la Junta Nacional de Directores de la Fundación estadounidense Make-A-Wish desde 2000 hasta 2003. En 2008 el Wall Street Journal lo nombró uno de los 5 mejores ponentes de los Estados Unidos.

Qué le ofrece

Sus modelos de liderazgo y de desarrollo y salud organizacional muestran a los ejecutivos cómo superar los problemas que dividen las unidades de trabajo y que paralizan su rendimiento. Lencioni ofrece soluciones para las cuestiones claves de liderazgo diseñadas para mejorar la eficacia y eficiencia del trabajo y por lo tanto el aumento de la productividad.

Cómo presenta

Patrick Lencioni es un líder de opinión internacionalmente respetado. Sus presentaciones altamente reveladoras son adaptadas a las necesidades de cada público y dan valiosas informaciones basadas en su investigación.

Temas

- Estrategias de Gestión
- Liderazgo
- La Creación de Equipos Ganadores
- Las Cinco Disfunciones de un Equipo
- Desarrollo y Salud Organizacional

Idiomas

Presenta en inglés.

¿Quiere saber más?

Liámenos o envíenos un e-mail para saber exactamente lo que el puede aportar a su evento.

¿Como reservarle?

Simplemente llame, envíe un fax o e-mail. Mire detalles a continuación.



Video

Publicaciones

2010

Getting Naked - A Business Fable about Shedding the Three Fears that Sabotage Client Loyalty

2008

Señales

2007

Luchas por el Poder en la Empresa

2004

Reuniones que Matan: una Solución para que sus Reuniones sean Eficaces y Productivas

2003

Las Cinco Disfunciones de un Equipo: un Inteligente Modelo para Formar un Equipo

2002

Las Cuatro Obsesiones de un Ejecutivo