



# THINQ

## CSX360 KEYNOTE

Alex Gallardo

En 90 minutos de pura inspiración, Alex presenta el modelo de CSX360 y algunas de las ideas más radicales, provocadoras e irreverentes del mercado para revolucionar la experiencia de servicio de tus clientes.



# ÁLEX GALLARDO

**Radical Speaker-** Experto en comportamiento organizacional y servicio al cliente

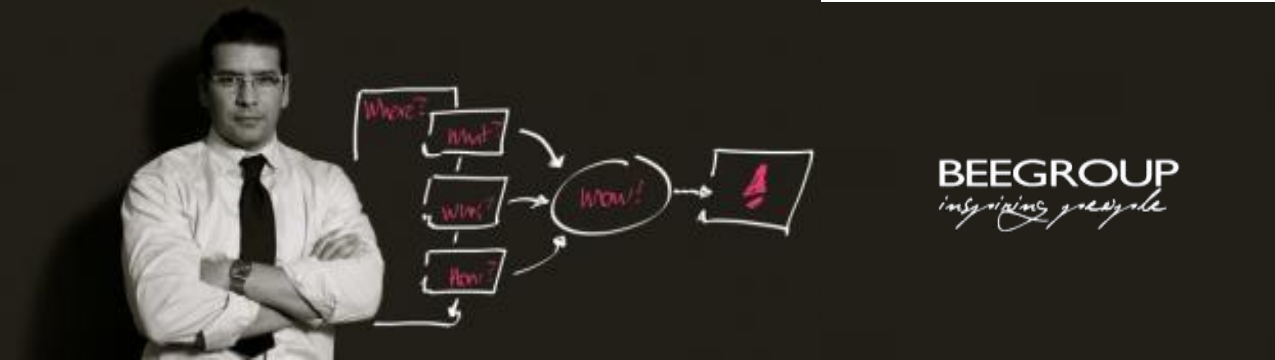
**BCC**  
CONFERENCIANTES

Alex Gallardo es Socio-Fundador y Director Ejecutivo de ThinQ, Agencia de Endomarketing con sede en Chile y presencia en Latinoamérica, dedicada a la síntesis, conceptualización y activación de ideas radicales para el mejoramiento del desempeño de las organizaciones.

Es Ingeniero Comercial y tiene Estudios Asociados en Comportamiento Organizacional. Especialista en Management Radical, sus temáticas abordan los desafíos del liderazgo, cultura, innovación y servicio.

Creador y divulgador del Modelo de Enfoque de "Servicio Radical" (Radical Customer Experience Strategy), además es Profesor invitado en la Escuela Corporativa de la Universidad Adolfo Ibañez en la clase de "Servicio Radical", graduado del Disney Institute, Senior Consultor para Franklin Covey Internacional y certificado en modelos de Customer Experience como G-Cem, Synnovate y Emotional Signature.





Participa en proyectos asociados con Líderes del Management mundial tales como: Lynn Heward, VP Creativa del Cirque du Soleil; Martin Lindstrom, escritor de Buyology y uno de los precursores del Neuromarketing y Joseph Michelli, escritor y consultor creador del modelo de servicio de Ritz Carlton.

Es conferenciante habitual en importantes empresas trasnacionales en países como Chile, Argentina, Perú, México y Centroamérica.

Alex es considerado uno de los "speakers" más disruptivos, provocadores e irreverentes. Sus ideas y conceptos hoy inspiran a miles de líderes del circuito Latinoamericano. En su conferencia combina el talento, conocimiento y tecnología en el diseño creativo e innovador de experiencias memorables de marca. A su vez nos ofrece soluciones para convertir tu producto o servicio en una emocionante experiencia para tus clientes.

## Topics

- ❖ Servicio Radical -7 ideas radicales de servicio.
- ❖ **La Re-evolución del Liderazgo.**
- ❖ La Economía de las Experiencias
- ❖ **La Cultura como Ventaja Competitiva, Caso Starbucks.**
- ❖ Innovación, el desafío al Statu Quo.
- ❖ **The perfect experience**
- ❖ In Love Clients, Expectativas y Emociones.

