



LUIS HUETE

**Autoridad en Management y
Atención al Cliente**

CONFERENCIANTES **BCC**
INTERNATIONAL SPEAKERS

Luis Maria Huete es una autoridad en temas de management y un experto en la planificación y desarrollo de estrategias de negocio encaminadas a la obtención del máximo beneficio. Sus libros sobre estas cuestiones son un éxito de ventas. De entre ellos destacan *"Clienting"*, donde explora procesos de bajo coste encaminados a fidelizar el cliente, o su último libro *"Construye tu sueño"*, en el que analiza estrategias de progreso profesional y personal.

Es Licenciado en Derecho, Master en Business Administration (IESE, 1982), Becario Fulbright y Doctor en Business Administration por la Universidad de Boston, logrando el Premio a la Mejor Tesis Doctoral concedido por el Decision Science Institute of Atlanta, Georgia, en 1998.

Tiene una amplia experiencia como docente: Profesor de IESE Business School de Barcelona así como Director de su programa de MBA, Profesor Invitado e investigador Asociado del Harvard Business School y Profesor de otras Universidades y Escuelas de Negocio prestigiosas.





Por su importante carrera profesional, ha recibido tres premios de la revista Actualidad Económica a las 100 mejores ideas de negocio del año y la publicación Who's who en el Management español lo destaca como una de las figuras más influyentes en el Management español.

Asimismo es Director no ejecutivo de la cadena de hoteles de lujo "Six Senses" y Consejero de la Fundación de Arte Contemporáneo NMAC y recientemente, se ha incorporado al Consejo de Administración de la Corporación Financiera ARCO (CFA) como consejero independiente. Según el Institute for International Research (IIR), tres de cuatro directivos lo consideran como "el mejor gurú del management español".

Su extensa formación y experiencia, tanto como docente como asesor de alta dirección le permite ofrecer a los responsables de la toma de decisiones de cualquier ámbito las estrategias más adecuadas para su empresa, con el fin de lograr la máxima fidelización de sus clientes y los máximos beneficios empresariales.

Topics

Servicios y beneficios

Clienting

Fidelización de empleados

Estrategia de mercados cambiantes

Trabajo en equipo

Liderar con optimismo

La Palanca de la Innovación

