

## **XI ENCUENTROS DE PERIODISMO Y EMPRESA**

### ***El poder de la mentira, el valor de la transparencia*** ***Pablo Herreros***

Casa del Empresario, Plaza de Castilla, 1  
**29 de abril de 2019 de 11,00 a 13,00 h.**

**Confirmación de Asistencia: 974 266 142 [fae@faeburgos.org](mailto:fae@faeburgos.org) (Aforo limitado)**

Las *fake news* son la *kriptonita* que debilita a las sociedades de hoy, un poder oculto que supone una amenaza mundial y un arma geopolítica. El reto afecta a políticos, países y ciudadanos. ¿Y las empresas? Viven en una realidad en la que la transparencia deja desnudas ante los consumidores a todas ellas. Pablo Herreros recomienda que bajo las ropas de sus fachadas y productos, las compañías vistan principios, que son a la empresa lo que Chanel no5 era a Marilyn Monroe. Hoy el cliente tiene la misma información que las élites y tiene el poder, más que nunca. En la era digital, conquistar el corazón de un cliente es ganar para nuestra marca al más poderoso de los embajadores. Y la clave está en pasión y transparencia. Aún se puede hacer negocio con mentiras, pero por poco tiempo: ese mundo se muere. Actuar con principios es hoy el único camino para ganar dinero de forma sostenible.

#### **Qué podemos aprender en esta sesión:**

- La pasión es uno de los motores más potentes para vender cualquier idea, producto o servicio
- Los valores son la clave y el eje invisible que hace que los demás creen (o no) en lo que les quieras comunicar
- La mentira y el engaño te alejan de tus clientes y te hacen sentirte insatisfecho y desmotivado
- Los consumidores están deseando abrazar a quien les demuestre tener valores. Pero ¡ojo!: no les des choped por jamón de jabugo

*“Ya no vale decirlo: hay que poner de verdad a la persona en el centro y actuar con principios. Quienes lo hagan, ganarán. Y quienes no, no sobrevivirán.”*

1. Del todo vale a la transparencia: se movió el suelo bajo tus pies.
2. Del Papa a un banco pasando por un triunfador 2.0: solo los hechos comunican
3. Sí hay ejemplos: nunca la ética fue tan rentable
4. Así compraremos mañana
5. Hoy, lo sincero e imperfecto vale más que lo perfecto
6. Ojo a la lapidación 2.0
7. El altruismo es innato y mejora tu empresa
8. Nada te hace más poderoso y feliz que tener principios
9. ¿Ves cómo sí se puede?

## **Sobre Pablo Herreros**

Pablo Herreros Laviña es periodista. Ha trabajado como consultor de comunicación corporativa desde 1994 para empresas como Iberdrola, Bang&Olufsen, Espasa, TelePizza, Bankia, Atresmedia, Pirelli o Wilkinson desde Goodwill, la empresa de la que es socio-director. Fuera de esa vida profesional escribe desde [Comunicación se llama el juego](#) sus reflexiones sobre periodismo, publicidad y cualquier asunto que huelga a comunicación. Herreros es uno de los [25 españoles más influyentes](#) de internet según el diario El Mundo y uno de los [17 tuiteros de marketing y comunicación imprescindibles](#), según Marketing Directo.

Pablo es conferenciante, profesor en ICEMD-ESIC y en ISDI y autor de dos libros: “[El poder es de las personas](#)”, (Léeme Libros, 2013) y “[Sé transparente y te lloverán clientes](#)” (Planeta, 2018), un libro sobre orientación al cliente en la era digital que va por su 2ª edición y ha sido [lanzado como audiolibro](#) en Storytel. En él cuenta los secretos de por qué hacer el bien te hará más feliz, mejor profesional y convertirá a las empresas en las que trabajes en marcas más sostenibles.

Herreros también es colaborador de la Tertulia de Chicos, del programa Fin de Semana de COPE (Sábados, de 12 a 13h). Pablo se considera un «activista sin cura», labor que ejerce desde su blog, [Comunicación se llama el juego](#), como socio de 13 ONGs y asesorando de forma pro bono a la Asociación Española de Fundraising (AEfr).