

IGNACIO PÉREZ PIÑERO

P O R T F O L I O

V I A J E R O S



HOLA

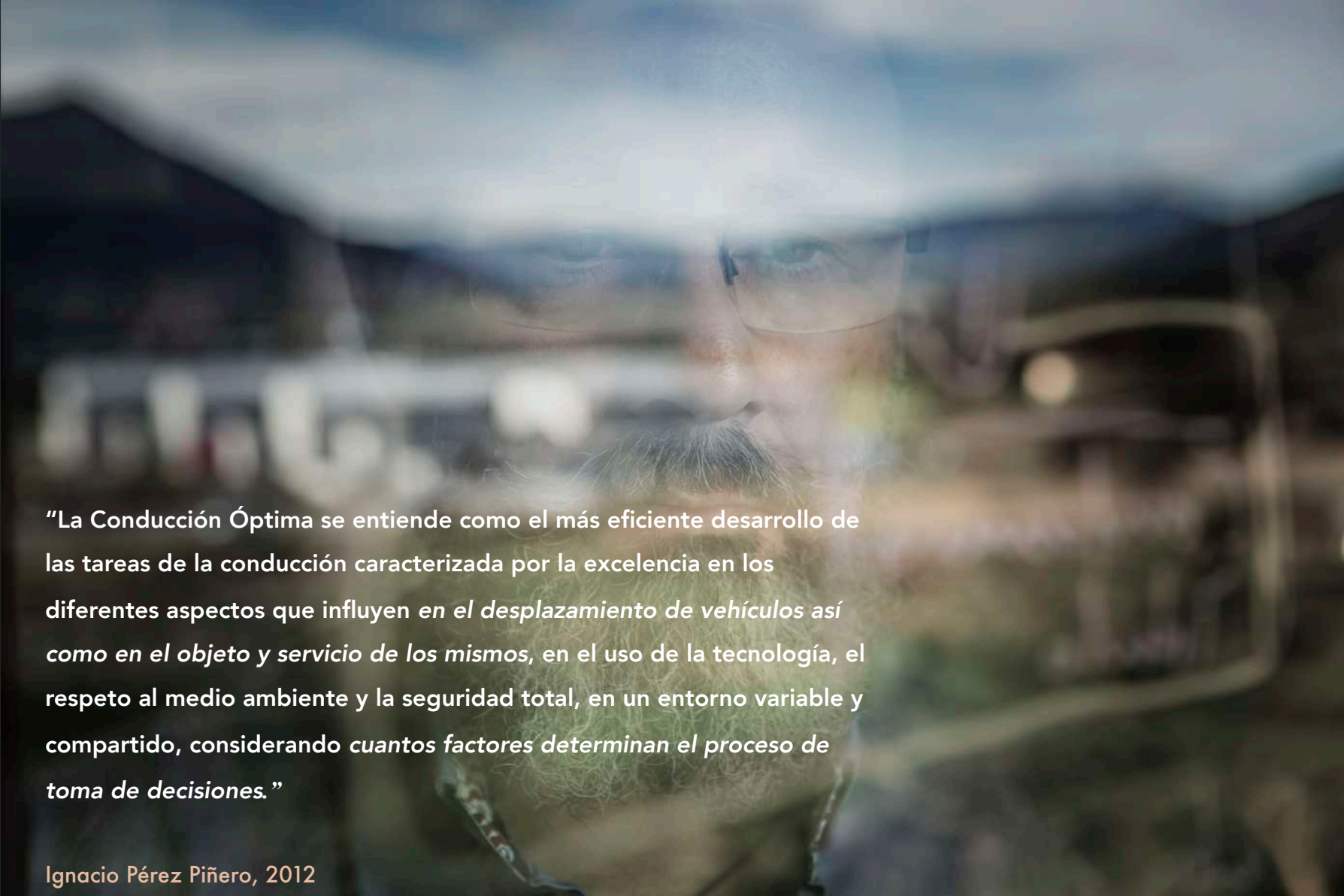
IGNACIO PÉREZ PIÑERO

Lo mejor de cada momento

Soy más de medio siglo de experiencia, equilibrio y constante aprendizaje, mezclado con la ilusión del joven que siente la palpación de toda una vida por delante.

Emprendedor, creativo e implicado, son algunas de las características que me definen, que unidas a la discreción y la responsabilidad, han marcado mi trayectoria profesional.

Tras más de 30 años de experiencia en la formación en pilotaje de seguridad y conducción de autobuses, 17 libros sobre la materia y miles de alumnos en varios países, he sido pionero en combinar la perfilación de personalidad y el proceso emocional con las conductas automáticas, tanto en conducción como en las relaciones interpersonales, con el objetivo de ayudarte a conseguir pasar de tener buenos conductores a contar con grandes profesionales. Ya no conducimos el autobús. Viajamos con personas.



“La Conducción Óptima se entiende como el más eficiente desarrollo de las tareas de la conducción caracterizada por la excelencia en los diferentes aspectos que influyen en el desplazamiento de vehículos así como en el objeto y servicio de los mismos, en el uso de la tecnología, el respeto al medio ambiente y la seguridad total, en un entorno variable y compartido, considerando cuantos factores determinan el proceso de toma de decisiones.”

Ignacio Pérez Piñero, 2012

QUÉ OFREZCO

Algo único y especial. Ahora, como freelance, ayudo a aumentar la eficiencia de su empresa de transporte al optimizar la productividad, integrando técnicas avanzadas de conducción profesional vinculada al desarrollo de nuevas tecnologías con procesos psicológicos como los automatismos en la toma de decisiones, la perfilación de personalidad, el análisis de conducta y la gestión emocional. No hay muchos más.

...quien maneja su vehículo: **SEGURO Y EFICIENTE.**

...quien representa en la calle a su empresa: el mejor garante de **SATISFACCIÓN**

Evoluciona la tecnología de los vehículos, los procedimientos operativos, los sistemas de gestión de flotas, mas...¿quién crees que se está quedando atrás?. ¿Quién es el principal factor de satisfacción o insatisfacción con tus clientes?. Te ayudo con ello.

Ignacio Pérez Piñero





Transporte de viajeros: actividad multidisciplinar

DEFINICIÓN

Todos pueden conducir un autobús...Pero no todos lo hacen igual.

Ni todos complementan la imagen del tipo de empresa que sois y que has propuesto ofrecer a tus clientes.

Definimos el perfil de personalidad y las mayores capacidad según el tipo de servicio que realizas

SELECCIÓN

Establecemos el proceso de selección más adecuado para que consigas al profesional que tu empresa necesita.

Seleccionar de forma intuitiva es dejar al azar el pilar sobre el que se asienta el peso de tu inversión, de tu esfuerzo, de tu ilusión

INTEGRACIÓN

No integrar a las nuevas incorporaciones es generar islas que devalúan el esfuerzo en marketing y la filosofía de empresa.

Una empresa...una visión, un objetivo. De eso nos encargamos nosotros

CONSOLIDACIÓN

Invertir en vehículos, sistemas de gestión, procedimientos...

Nuestra planificación personalizada de la formación y el coaching personal y ejecutivo son imprescindibles para dar fortaleza a esas inversiones





Programaciones a medida



Conducción de seguridad



La vida desde un parabrisas



Formación In House

SU EMPRESA; UN EQUIPO

DEFINICIÓN, PERFILACIÓN, SELECCIÓN, INTEGRACIÓN

Conductores islas o partes de un todo

¿Por qué la especialización del transporte de viajeros no considera también las cualidades y características del conductor.? Soy pionero en definir perfiles de personalidad en el transporte de personas en función del servicio, pues un servicio escolar es distintos de uno regular de uso general, porque no es lo mismo hacer turístico internacional que un discrecional. Una perfecta planificación de un servicio VIP se desmorona cuando el conductor no es VIP.

Un test psicotécnico que se puede entrenar o una entrevista sin criterio previo no es un método de selección muy eficaz. Cada necesidad exige su procedimiento. Todos los gremios y sectores tienen diversos métodos de selección. ¿Y el transporte?

Existen requisitos mínimos (permiso de conducir, CAP, ADR, etc.) pero...¿son suficientes?. Procesos de selección a la medida de lo que la empresa necesita.

Integrar a un buen trabajador en la operativa de la empresa, sus procedimientos e incluso su filosofía es el clave para ganar un buen profesional.

EL MEJOR

CONDUCCIÓN, INTERPRETACIÓN, COACHING

La diferencia entre el coste y la inversión se encuentra en cubrir un expediente o la búsqueda de un rendimiento provechoso

Nuevas tecnologías, nuevos hábitos. La eficiencia y la reducción de consumo es una consecuencia que no solo recae en la técnica del conductor. Una cadena será tan fuerte como lo sea su eslabón más débil. Usted, yo...nuestra actitud en la conducción y nuestras decisiones ¿se basan solo en la técnica?. La ciencia ha podido demostrar que no.

Los sistemas de gestión de flotas nos aportan datos... pero interpretar y adoptar medidas exige método y procedimiento. Nosotros le ayudamos.

Cambiar conductas automáticas (conducción, hábitos saludables, actitudes...) exige un trabajo que va desde dentro hacia fuera. Sabemos cómo.

El coaching personal y el ejecutivo, más una formación con una programación modular y adaptada es una forma inteligente y eficiente de conseguir cambiar conductas automáticas y facilitar la toma de decisiones en su equipo. La verdadera calidad de su empresa se basa en las diferencias que determinan sus profesionales y que hacen que su cliente la identifique como excepcional.



Formación Conductor profesional



Formación Conductor Profesional

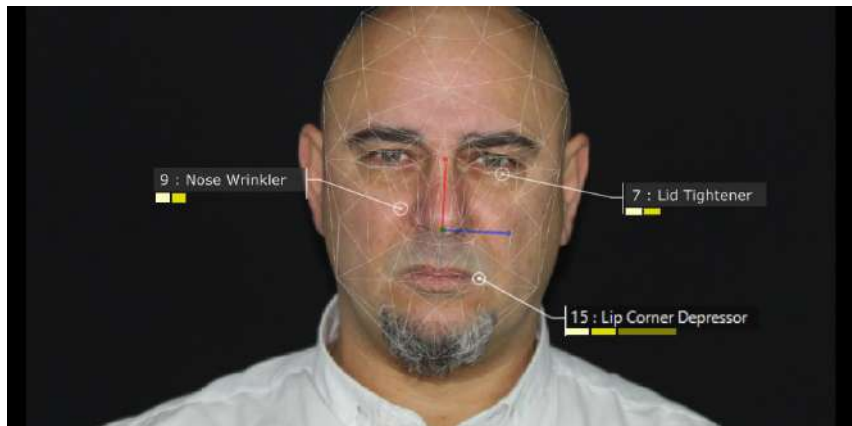
EL MÁS ADECUADO

RELACIONES

Las relaciones sociales

Porque el conductor es el complemento fundamental de la imagen que usted busca para su empresa. El mejor vehículo, una gran campaña de marketing... todo queda en manos de las habilidades sociales del último eslabón: el conductor. Nuestro fuerte.

Programaciones específicas de comunicación verbal y no verbal, de control del estrés, de atención al cliente... Formación en habilidades sociales, personales y profesionales que hacen de los conductores, los representantes e interlocutores ideales para la mejor visión de su empresa.



La Comunicación No Verbal: clave en la percepción del viajero



La excelencia en la percepción de satisfacción



El valor del interior... de las personas



Conductores Ultramar Expres



El Reto: Hermanos Márquez

CASOS DE ÉXITO

ALGUNAS DE ENTRE MUCHAS



C/ La Magdalena 9 bajo

39750 Colindres-CANTABRIA

PHONE: +34 617318107

WEB: www.perezignacio.com

EMAIL: correo@perezignacio.com