

REVISTA OFICIAL DE LA RED MUNDIAL DE NETWORKING

Networking Global

Agosto 2024 - N° 006

Eventos 2024

Los Mercados son
Conversaciones,
pero antes son
conflictos

Networker
del mes de
Agosto 2024

¿Cómo ampliar tu
Red de Contactos?

Entrevista Central

Lola Afán de Rivera



Networking Global

La revista "Networking Global" es la revista oficial de la Red Mundial de Networking.

Importante: Esta revista no comparte necesariamente las opiniones y juicios expuestos en los artículos firmados por los autores.

Consejo Directivo

Pilar Valladolid - España

Jorge Rivero - Alemania

Javier Álvarez - El Salvador

Angie Alfaro - Perú

Manuel Silva - España

Todos los Derechos Reservados:

Jorge Rivero Zúñiga

Oficinas:

Meisenweg 3

86420 Diedorf - Germany

Tel: 0049 1523 4057 497

www.redmundialdenetworking.com



EDITORIAL

En el vertiginoso mundo online, el networking se posiciona como la clave del éxito. Cada día, su valor crece exponencialmente, convirtiéndose en la puerta de entrada a oportunidades inimaginables.

Conectar con personas afines, aprender de sus experiencias y compartir conocimientos es el combustible que impulsa el crecimiento de tu marca personal y profesional.

Aprovecha este momento para expandir tu red, nutrir relaciones y descubrir nuevas posibilidades junto a mentes brillantes del sector.

El networking es la chispa que enciende grandes proyectos y crea lazos duraderos.

No te pierdas la oportunidad de potenciar tu carrera e impulsar tu negocio. ¡Inicia hoy mismo tu viaje hacia el éxito a través del poder del networking!

Bienvenido a nuestra revista de RMN.

Gracias por contar contigo.

Pilar Valladolid

**Presidenta Ejecutiva de la Red Mundial de
Networking**

Networker del mes de agosto 2024



Mari Luz Villena - España

LOS EVENTOS
LOS EVENTOS

LOS EVENTOS

MÁS ESPERADOS DEL AÑO

2024

Online y Presenciales

WWW.EVENTOMUNDIAL.COM

Entrevista Central Lola Afán de Rivera

Nace en Andalucía - España, y durante muchos años fue una mujer tradicional, viviendo bajo los límites impuestos por la sociedad y sus propias creencias.

Tiene tres hijas independientes y cinco nietos que la llenan de alegría. Sin embargo, hace ocho años, decidió romper con las convenciones y explorar nuevas oportunidades a nivel personal y profesional.

Su carácter renovador hizo que se sumergiera en el mundo del desarrollo personal, y pudo combinar su pasión por la inteligencia emocional con el mundo de la solidaridad y la búsqueda de un propósito más profundo, hasta encontrar su verdadera vocación, desde donde ofrece a las personas la oportunidad de que se abran a otro punto de vista más amplio, si desean comenzar a cambiar y a vivir realmente una vida con propósito que les haga felices.

¿Cuéntanos de ti, de cómo eras de jovencita?

Desde pequeña he sido muy inquieta una niña con ganas de vivir, conocer gente y experimentar.

Recuerdo que siempre andaba metida en grupos donde el principal objetivo era ayudar a personas, los domingos por la tarde los repartíamos en ir a residencias de ancianos donde cantábamos, bailábamos, escuchábamos sus historias, otros domingos íbamos al orfanato donde hacíamos teatro y jugábamos con los niños.

Entre semana visitábamos a ancianos en sus domicilios, donde algunos de ellos se ponían a rezar el rosario y les encantaban que rezáramos con ellos más tarde compartíamos una merendola y charlábamos con ellos.

Por todas estas razones yo creo que desde pequeña a estado innato en mí el ayudar a personas, con el tiempo descubrí que era mi "misión de vida".



¿Eres madre de 3 hijas, te casaste joven?

Me case a una edad temprana eso me ha dado la oportunidad de tener otra perspectiva de la vida fuera de lo que etiquetamos como “normal”, al ser mama joven no pude disfrutar de esa parte de la vida donde compartes con tus amigos o el poder salir a divertirme. Gracias a eso hoy disfruto de poder compartir con mis hijas esas fiestas, juntándonos y haciendo salidas de chicas y con mis nietos lo mismo. A la vez me permite el poder realizar parte de mis sueños formándome, viajando y cumpliendo mi lista de cosas pendientes por hacer.

¿Cuáles son los valores que rigen tu vida y los principios que has enseñado a tus hijas?

Me gusta ser una persona justa, empática, amorosa, soy creativa, resiliente, me gusta la escucha activa y hablar desde la asertividad, el respeto y la comprensión. Soy curiosa por naturaleza y el saber del “porque” y el “para que” de lo que me cuestiono. Alegre siempre con una sonrisa en la boca, optimista....

Los principios que les he enseñado a mis hijas sobre todo el respeto, el valor del no juzgar y de ponerse en los zapatos de la otra persona, a dialogar, expresar sentimientos y como gestionarlos. A que vean las cosas de otra manera que también es correcto y a que se cuestionen todo lo que les llegue a su vida. Son bastantes conscientes y la mayor satisfacción es ver como esos valores y principios los aplican a sus hijos.

La palabra “te quiero” está en cada despedida tanto de mis hijas como de mis nietos a la vez ellos contestan igual. Es mi palabra favorita y me siento afortunada el poder decírselo a todas las personas que son importantes para mí.

¿Cuáles fueron los comienzos de este viaje interior?

Siempre he sido una persona extrovertida y curiosa, mis “porqués” en la vida eran muchos, también creía que tenía que haber otra manera de ver las cosas y que esa visión me llevaría a otras partes

que cambiaría mi vida.

La primera información que fui consciente que me llego fue un libro llamado “La princesa que creía en los cuentos de hadas”, es un libro que cada vez que lo lea me da una información distinta y cada vez más enriquecida.

Ahí empezaron mis “llantos” que me acompañarían durante el proceso de transformación. Lagrimas que me llevaban a mi sanación interna.

¿Cuáles fueron tus siguientes pasos?

Como ya sabéis, “Cuando el alumno está preparado el maestro aparece” y siempre es así.

A raíz de leer el libro y con el paso del tiempo me empezó a llegar información de una degustación de taller sobre inteligencia emocional, te daban un aperitivo de lo que ibas a trabajar en una formación y si realmente te resonaba te apuntabas a ella.



Tarde como año y medio en decidirme pero cuando fui me enamoro y por supuesto me apunte. Fue donde le di nombre a lo que realmente me apasionaba y quería aprender más, era “La Inteligencia Emocional”.

A raíz de ahí hice mis formaciones de Neurocoaching e Inteligencia Emocional.

Cada una de las formaciones que he hecho las hice de forma privada para mi crecimiento individual y personal, dedicándole especial cariño a aprender y sanar todas mis heridas emocionales. Más tarde entendí que todas esta información la puedo comunicar a otras personas que están preparadas a hacer cambios en sus vidas.

¿Cuál crees que es la mayor necesidad en la sociedad actual?

La mayor necesidad que hay es el amor. El amor en uno de los primero porque cuando tú te amas, respetas, cuidas y valoras, es cuando amamos, respetamos, cuidamos y valoramos a los demás. Hay que tener en cuenta que todo empieza desde el interior de cada persona.

La falta de comprensión nos hace escuchar sin comprender y solo para contestar lo primero que se nos ocurre. Valores como el respeto, la empatía, el compromiso, y muchos más hace que las personas sufran en soledad. Por miedo al que dirán, al que me juzguen y critiquen.

¿Cuál es tu objetivo principal en tus sesiones, talleres y formaciones?

Yo siempre digo que no creas todo lo que te estoy diciendo, siempre “siempre comprueba por ti mismo”.

El hacer cuestionarse todo hace que nos enriquezcamos, que tengamos unos valores, creencias positivas y que se aprenda a tener un criterio propio, a saber argumentar todo lo que yo doy por valido desde mi aprendizaje y mi información.

El trabajar a respetar lo que la otra persona dice aunque no esté de acuerdo con ella, hablar con asertividad desde donde expreso lo que yo siento sin atacar, juzgar y criticar a la persona con la que hablo. Que la otra persona me respete aunque no me comparta y ante eso llegar a un acuerdo donde nos beneficiaríamos las dos personas.

Y de ahí a trabajar autoestima, creencias limitantes, miedos, superación de metas.... Todo lo que la persona quiera y esté dispuesta a cambiar en su vida.

Es lo maravilloso de trabajar con el coaching donde tu acompañas y le das herramientas a la persona para que saque lo mejor de sí misma, nadie mejor que tu sabe lo que quieres en tu vida y unida a la inteligencia emocional que te da la oportunidad de aprender a conocerte interiormente, saber el porqué de las emociones y estados que están en tu día a día te resuenan y aprender de ellos para ser cada día mejor persona cambiando tu realidad.



¿Cuáles son tus talleres favoritos?

Algo de lo que creo que es fundamental trabajar son los talleres de “El poder de las palabras”, trabajar con la visualización y la meditación.

Es increíble cuando nos fijamos en como hablamos y pensamos nos podemos echar las manos a la cabeza, ser consciente de que a la persona con la que más estamos y peor hablamos es a nosotros mismos. Hacer cambios de hábitos y hacer cambios en la manera de cómo nos hablamos y pensamos es primordial.

Todo ello es un complemento que nos ayuda a cambiar maravillosamente nuestras vidas.

¿Cuál es tu gran proyecto pendiente?

Es un proyecto que se engendró cuando hice el experto de neurocoaching y le he ido dando forma a través del tiempo. Consiste en trabajar con la parte masculina, que es lo que siente y aprender porque lo siente.

Socialmente y culturalmente ha sido anulada esa parte emocional, estaba mal visto que desde niño se llorara o simplemente se mostrara cualquier forma de sentimiento, eso hacia débil a esa persona.

Los tiempos cambian y gracias a Dios cada día hay más luz en este aspecto. Cada día hay más personas conscientes y abiertas a este maravilloso proceso de soltar viejas creencias y escoger formas diferentes de ser emocionalmente sano.

Sin poner etiquetas nadie es bueno o malo todo

está en cómo cada persona reciba a través de su bagaje de vida.

Ahora mismo estoy en la preparación de varios talleres para empezar en breve a ofreceres este tipo de aprendizaje.

Perteneces a varias asociaciones, en cuales de ellas te mueves?

El mundo asociativo me parece importante, y participo en diferentes eventos solidarios que aportan luz y esperanza. He sido voluntaria y formadora en Cruz Roja durante varios años y he trabajado en diferentes ONG de carácter social.

¿Eres miembro de la Red Mundial de Networking, porque crees que es necesario estar en una red de estas características?

Porque esto hace que tu trabajo sea más fácil, en primer lugar está la parte humana donde te da la oportunidad de conocer y compartir experiencias con profesionales increíbles y con un gran trabajo hecho ya en sus vidas. Por otro lado la parte profesional donde te da la oportunidad de poder ofrecer tu trabajo en todo el mundo, darte a conocer a ese nivel es muy importante y además con las facilidades que te ofrece a día de hoy las tecnologías ayudándote a poder conectarte a lugares impensados, conociendo a personas increíbles.

Los valores que encuentras en tus compañeros y la accesibilidad hace mucho más cómoda la participación tanto en grupo, como personal.



¿Por qué dentro del mundo de los profesionales te tendrían que escoger a ti? ¿Cuál sería la diferencia que marcará esa decisión?

Como siempre digo somos personas únicas e irrepetibles. No ha habido ni habrá nadie igual que nadie, eso nos hace especiales a cada persona.

Siempre es importante que cuando escojas a un profesional te dejes resonar por lo que esa persona te dice y te sientas identificada con lo que dice y su trabajo.

Yo por mi aprendizaje de vida soy bastante empática, me gusta escuchar y observar a la persona que hay enfrente de mí. Me he formado primero para mí y después cuando yo he hecho el trabajo es cuando me he decidido a prestar mis conocimientos a otras personas. Eso es muy importante, yo combino experiencia con conocimiento sin influenciar y sin meter mis pensamientos. Creo en la intuición y si te dejas llevar por ella tu corazón te dirá quien en ese momento te puede ayudar.

El ser honesto consiste en que todo lo que haces, dices y sientas vaya en la misma línea.

Si con todo esto que he puesto a resonado contigo estas preparado para comenzar a trabajar conmigo, solo tienes que contactarme.

¿Qué nos dirías para cerrar esta entrevista?

Para finalizar diría que hemos venido a este mundo a disfrutar y a ser felices, todo lo demás es aprendizaje que tenemos que hacer para conocernos y ser mejores personas cada día. Que no se trata del otro, se trata de mí y mis responsabilidades. El po-

ner el foco en otra persona te está indicando que estas evadiendo tus propias responsabilidades.

Que es un trabajo diario, no es solo estoy un rato, hago un taller y luego olvido lo que he aprendido y no lo he llevado a la práctica. El leer libros sin comprender lo que se lee, y solo porque en ese momento estoy mal y busco ayuda para intentar pasar el trance. Se trata de leer, reflexionar y comprender por qué y para que de las cosas.

Se trata de un trabajo de transformación y eso va sucediendo mágicamente en el momento que te permites deshacerte de lo que te está perjudicando consciente o inconscientemente. De que te permitas que lo nuevo llegue a ti y paso a paso veras que todo es maravillo.

Que la persona que eres única e irrepetible de verdad empieza a brillar y a vivir cada día consciente de tu potencial.

Que tu actitud de ser feliz la escojas cada mañana al despertar, agradece todo lo bueno que tienes y las maravillas que te ofrece el nuevo día. Se feliz es tu decisión, eso no quiere decir que vivas en las nubes, consciente de tus problemas o mejor llamarlos retos y enfocarse en superarlo sin que nadie te borre tu sonrisa.

Que llorar es bueno y sanador, permitirte es uno de los pasos más importantes de reconocimiento y sanación. Todas las emociones son sanas, te ayudan a crecer interiormente así que permítetelas. Vive una vida sana tanto interior como exterior.

Muchas Gracias Lola, te deseamos todo lo mejor del mundo.



MÁSTER CLASS

ELEVATOR PITCH

- ✓ 6 CLAVES para resumir en 1 minuto TU PROYECTO, NEGOCIO, ACTIVIDAD.
- ✓ 7 MÉTODOS distintos para elaborar una impactante presentación con el ELEVATOR PITCH.
- ✓ Plan de ACCIÓN para llevarlo a cabo.



Pilar Valladolid

Presidenta Ejecutiva de la Red
Mundial de Networking

**MASTER CLASS
INTENSIVA, SENCILLA,
PRÁCTICA Y EFECTIVA**

Visite <https://redmundialdenetworking.com/elevador/>

Precios especiales para los miembros de la Red Mundial de Networking

Los Mercados son Conversaciones, pero antes son conflictos

Manuel Silva

Economista Especializado en Marketing y Publicidad Digital



El punto de partida está en las famosas 95 tesis del [Manifiesto Cluetrain](#) de 1999, que era visionario en esa época y declaraba que venía una nueva economía con nuevas formas de comunicación. El libro avisaba de todo lo que se avecinaba y que acabaría arrollando a los empresarios tradicionales que lo ignorasen (tal y como ha pasado en sectores como, por ejemplo, la prensa, las editoriales, música, etc, que han sufrido el conocido síndrome de “[la rana hervida](#)” o “[la teoría de las ventanas rotas](#)”).

Se decía que los mercados son conversaciones y así ha ido ocurriendo. Ya no es como antes que nos tragábamos publicidad masiva y unidireccional. Ahora los consumidores son “[Prosumers](#)”, es decir, son consumidores y, a la vez, “productores” de los productos y servicios que las compañías ofrecen (a través de sus opiniones). Las empresas ya no tienen el protagonismo que tenían antes y ahora deben escuchar y tener una comunicación bidireccional. El Outbound Marketing se ha quedado obsoleto y el [Inbound Marketing](#) está en auge.

No obstante, también hay que señalar que las conversaciones no ocurren sólo con los clientes, sino también dentro de las empresas y, por tanto, las empresas necesitan cambiar su cultura corporativa. Necesitan ha-

cer [una migración digital](#) hacia una cultura más colaborativa, menos piramidal y más horizontal, con un liderazgo participativo, etc.

Sin embargo, una vez escuché decir a [Risto Mejide](#) que “[los mercados no son conversaciones, sino conflictos](#)”. Conflictos entre lo que el consumidor quiere en un momento dado y lo que la empresa puede llegar a satisfacerlo. Esto me llamó la atención, me hizo reflexionar y creo que tiene parte de razón. Antes de conversar, quizás sea más importante atender los conflictos existentes, escucharlos con atención y tratar de resolverlos con la mayor urgencia posible y con experiencias gratificantes, ya que el consumidor cada vez es más exigente e infiel. Es decir, hay que centrarse primero en resolver los conflictos y luego se conversa. Y si se resuelven bien los conflictos, luego los mercados conversarán positivamente sobre tu empresa y, por tanto, te habrán dado la mejor publicidad posible: la del boca a boca de un cliente satisfecho.

Manuel Guillermo Silva

Economista. Especializado en Marketing y Publicidad Digital

Director de Marketing de la RMN





Vive Ahora
programa de Radio

CONDUCE JORGE RIVERO

LUNES 8:30 AM A 11 AM HORA DE MEXICO

WWW.RADIOPRIMERA.COM

Proceso de Ingreso a la Red Mundial de Networking



desarrollo humano

Formación y Acción Social

DESDE HOY LOS CURSOS DE DESARROLLO HUMANO CON LA FORMACIÓN BONIFICADA NO TE COSTARÁN NADA

info@desarrollohumano **Online** es



por un mundo más consciente
www.desarrollohumanoonline.es

Especialista en Fibromialgia y Fatiga Crónica



Salud y Bienestar Personal y Laboral



Cuidando al que Cuida



Formador de Formadores: Maestro de Maestros



Monitor de Voluntariado



Dirección y Gestión de Asociaciones: ONG



Claves Abordaje y Aislamiento Soledad Juvenil



Dirección y Motivación de Personas y Equipos



Prevención del Acoso Laboral: Moobing



Prevención del Acoso Escolar: Bullying



Coaching para la Vida Personal y Profesional



Se llama Soledad y no la quiere nadie



Mindfulness Corporativo



Inteligencia Emocional para Trabajadores de la Salud Mental



Captación Fondos. Marketing Consciente



Desarrollo Personal: Autoconocimiento



Jorge Rivero fundador de la Red Mundial de Networking presente en el Congreso Mundial de Desarrollo Personal

Todo un éxito el evento de transformación total en Cancún - México este 29 y 30 de junio. Dos días inmersos en conocimiento de alta calidad, con más de 15 conferencistas de todo el mundo, entre los que se encontraban Mario Alonso Puig de España, Adriana Macias de México y Jorge Rivero de Alemania.







Curso Online

CONFERENCISTA PROFESIONAL CERTIFICADO

Curso oficial de la
Red Mundial de Conferencistas

DOCENTE

JORGE RIVERO



WhatsApp: +49 1523 4057 497

info@conferencistas.eu

Meisenweg 3 - 86420 Diedorf - Alemania

¿Cómo Ampliar tu Red de Contactos?

Jorge Rivero

Conferencista Internacional - Presidente del Directorio de la RMN



Ampliar tu red de contactos es una habilidad esencial tanto en el ámbito personal como profesional. Una red sólida puede abrir puertas a nuevas oportunidades, proporcionar valiosos consejos y apoyo, y ayudarte a alcanzar tus metas.

1. Definir Objetivos Claros

Antes de comenzar a expandir tu red, es importante definir tus objetivos. Pregúntate a ti mismo:

- ¿Qué tipo de contactos necesitas (mentores, colegas de la industria, posibles clientes)?
- ¿Qué esperas obtener de estas nuevas conexiones?
- ¿Qué puedes ofrecer a tus nuevos contactos?

Tener claridad en tus objetivos te ayudará a enfocarte en construir relaciones que sean mutuamente beneficiosas.

2. Aprovechar las Redes Sociales

Las redes sociales son herramientas poderosas para conectar con personas de todo el mundo. Algunas plataformas son:

- LinkedIn: Es una red profesional para conectar con colegas de la industria, unirte a grupos relevantes y compartir contenido profesional.
- X: Sigue a líderes de la industria, participa en conversaciones y comparte tus propias ideas y contenido.
- Facebook: Únete a grupos relacionados con tu campo de interés y participa activamente en las discusiones.
- Red Mundial de Networking y todas nuestras organizaciones asociadas: Me permito recomendar ampliamente nuestras plataformas como las mejores opciones para crecer profesionalmente.

El poder de todas nuestras Redes a su servicio



3. Asistir a Eventos y Conferencias

Participar en eventos de la industria y conferencias es una excelente manera de conocer a personas cara a cara. Estos eventos pueden incluir:

- Ferias y Exposiciones: Ideales para conocer las últimas tendencias y hacer contactos en tu campo.
- Seminarios y Talleres: Ofrecen oportunidades para aprender y conocer a otros profesionales con intereses similares.
- Eventos de Networking: Específicamente diseñados para la creación de redes, estos eventos facilitan la interacción entre los participantes.

Prepárate con antelación, llevando tarjetas de presentación y practicando tu elevator pitch.

4. Participar en Comunidades y Grupos

Unirse a comunidades y grupos, tanto en línea como fuera de línea, puede ayudarte a conectar con personas que comparten tus intereses. Considera:

- Grupos Profesionales: Organizaciones y asociaciones específicas de tu industria.
- Clubes y Organizaciones Locales: Participar en actividades locales puede ayudarte a conocer a personas en tu área.
- Foros en Línea y Grupos de Discusión: Lugares donde puedes compartir conocimientos y aprender de otros.

Sé activo y contribuye regularmente para construir relaciones sólidas.

5. Colaborar en Proyectos

Trabajar en proyectos colaborativos es una excelente manera de establecer relaciones profundas con otros pro-

fesionales. Puedes:

- Unirte a Proyectos Voluntarios: Ofrecer tu tiempo y habilidades para causas en las que creas.
- Participar en Equipos de Trabajo: Colaborar en proyectos dentro de tu organización o con otras empresas.
- Crear Contenido en Conjunto: Co-escribir artículos, iniciar un blog o un podcast con otros profesionales.

Asegúrate de que las colaboraciones sean equitativas y de beneficio mutuo.

Mantener y Nutrir las Relaciones

No basta con hacer nuevos contactos; es crucial mantener y fortalecer estas relaciones a lo largo del tiempo. Algunas formas de hacerlo incluyen:

- Seguir en Contacto: Enviar mensajes periódicos para mantener la conexión viva.
- Compartir Recursos: Enviar artículos, libros o eventos que puedan ser de interés para tus contactos.
- Ofrecer Ayuda: Estar disponible para ayudar a tus contactos cuando lo necesiten, ya sea con consejos, presentaciones o recursos.

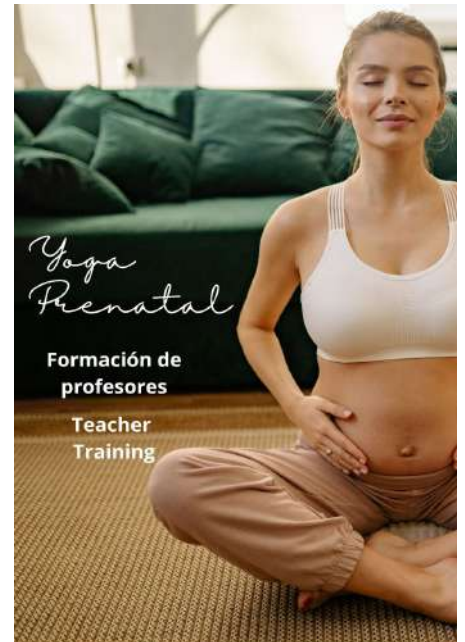
La reciprocidad es clave. Asegúrate de dar tanto como recibes en tus relaciones.

Ampliar tu red de contactos requiere tiempo, esfuerzo y una estrategia bien pensada. Definiendo tus objetivos, utilizando las redes sociales, participando en eventos, uniéndote a comunidades, colaborando en proyectos y manteniendo las relaciones, puedes construir una red sólida y valiosa. Recuerda, el networking es una calle de doble sentido: cuanto más inviertas en tus relaciones, más beneficios obtendrás a cambio.



Cursos Presenciales en España

Visita: <https://europacampus.com/yoga/>





Cena de Gala Lima - Perú

14 de noviembre 2024



Presentación

La Cena de Gala y Ceremonia de Reconocimiento es un magno evento organizado por la Red Mundial de Conferencistas y Europa Campus su Universidad Corporativa.

El Doctorado Honoris Causa es el máximo título honorífico que concede Europa Campus a personalidades destacadas del ámbito internacional, por sus contribuciones a la educación, a quienes han realizado una labor de extraordinario valor para el mejoramiento de las condiciones de vida de su país o para el bienestar de la humanidad; y, aquellas personas que han prestado servicios relevantes a todas nuestras organizaciones asociadas.

Objetivos del Evento

- Estrechar lazos de amistad entre los colegas miembros de la organización.
- Brindar una excelente ocasión para establecer importantes contactos y realizar actividades de networking durante la Cena de Gala.
- Entregar reconocimientos a miembros destacados de la Organización.
- Entregar los títulos Honoríficos de Doctor Honoris Causa de Europa Campus a los miembros de la organización que hayan pasado las evaluaciones correspondientes.

Lugar del Evento

En el exclusivo Del Pilar Miraflores Hotel

Ubicado en el corazón de Miraflores, Del Pilar Miraflores Hotel se encuentra en el centro de toda la actividad comercial y turística de Lima.

Pje. Mártir Olaya #141 - Miraflores Lima, PERÚ

Referencia: A espalda del Cine El Pacífico.

Registro y Mayores informes:

<https://eventomundial.com/cena/>



TU PUENTE A ALEMANIA

¿Sueñas con estudiar o trabajar en Alemania? ¡Nosotros te ayudamos a hacerlo posible!

Somos una agencia de traducciones especializada en documentos del español al alemán. Desde 1988, nuestra directora, una traductora altamente experimentada, garantiza precisión y calidad en cada traducción.

Nuestros Servicios:

- Traducción de documentos académicos y profesionales.
- Partidas de nacimiento, títulos profesionales y más.
- Asesoría personalizada para tu proceso en Alemania.
- Traducciones certificadas con validez en Alemania.

Confía en nosotros para que tus sueños de vivir o estudiar en Alemania se hagan realidad. Somos tu puente lingüístico y cultural.

¡Contáctanos hoy mismo para dar el primer paso hacia tu futuro en Alemania!



textulia

www.textulia.com

info@textulia.com

+49 1523 4057 497

Las organizaciones que están cambiando al mundo



Informes

Info@conferencistas.eu