

0.0

Comentarios (0)

LUCIA CRISTINA LIZCANO FLOREZ

Guadalajara, México
Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: México

Nacionalidad: Colombia, México

Áreas de conocimiento

Marketing, Ventas, Spss, Investigación de Mercados.

Descripción del perfil

Directora general para América Latina de COMEVE ASOCIADOS, con proyectos en el sector educativo como: reestructuración del área de marketing corporativo en la Universidad Cuauhtémoc Guadalajara, expansión en américa latina del área de educación a distancia de la Universidad Cuauhtémoc; Empresaria independiente en empresas de consultoría, servicios y ventas, docente, consultora empresarial e investigadora del área de marketing y Políticas Públicas de universidades y empresas de América Latina. Maestría en Administración Pública y Políticas Públicas del Instituto Tecnológico y de estudios Superiores de Monterrey, EGAP, México (PT), estudiante de Doctorado en Ciencias Sociales en la Universidad del Norte de Barranquilla, Colombia, estudiante de la Maestría en Big Data en Universidad Cuauhtémoc, Carrera Profesional en Mercadotecnia de Universidad México Valle, de Monterrey, México, Carrera profesional en Mercadotecnia y Publicidad de la Universidad de Santander, 20 años de experiencia en Investigación de mercados, dirección de grupos de ventas, comercialización, mercadotecnia, en México y América Latina en empresas como Colgate Palmolive, Geoestrategias, Comeve Asociados SA de CV; haciendo proyectos de investigación para varias empresas en México, Perú, Venezuela y Colombia. Conferencista de empresas como Coomeva, Sempertex, Colpatria, Acesco, Inducol, Universidad del Norte, IMSS, ISSTE, ITESM y Telmex en Latinoamérica. 15 años como conferencista de temas como: trabajo en equipo, administración del tiempo, liderazgo, resolución de conflictos, negociación efectiva, ventas consultivas, marketing relacional, fidelización de clientes, servicio al cliente, servicio al derechohabiente trato digno, Marketing en Salud entre otros, experiencia. Docente de posgrados impartiendo las materias de: Estadística aplicada a los negocios, Taller de Diseño de Identidad Corporativa, Estrategias de Comunicación Interna, Metodología de la Investigación Cualitativa, Planeación Estratégica en Salud, Mercadotecnia, Desarrollo de programas educativos, Investigación de mercados, Gerencia de Marketing, Proyecto de Grado, Formulación de Políticas Sociales, Política Económica y Social, Estudio de Casos y Prácticas, Perspectiva Internacional, Geopolítica, Comunicación Publicitaria, Métodos Mixtos de Investigación entre otras.

Conferencias, Cursos o Talleres

Servicio al Cliente

Flexible

Taller de 8 horas que permite a las empresas fijar estrategias encaminadas al servicio al cliente con el objetivo de que estos se conviertan en embajadores de las marcas.

Creación de Empresas

4 Horas o más

Paso a paso de la creación de empresas, consta de 8 módulos de 4 horas cada uno.

Seminario en Ventas

Flexible

1. ¿Cómo Ser un excelente Vendedor? 2. El triángulo del éxito del vendedor 3. El fracaso y la adversidad como aliados del vendedor 4. Vendedores sin miedos 5. Comunicación efectiva y asertiva 6. Comunicaciones (verbal y no verbal) 7. Imagen personal 8. La primera impresión 9. Diez errores más comunes en las ventas

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/lucia-cristina