

0.0

Comentarios (0)

Juan Arguiano

Panamá, Panamá

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Panamá

Nacionalidad: España, Venezuela

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Neurociencias Aplicadas, Comercialización; Ventas; mercadeo, Consultor en Desarrollo de Negocios, Marketing Sensorial, Neuro Marketing y Neuro Ventas, Gerencia de Producto, Planning & Forecasting, Formacion de Equipos de Alto Desempeño, Liderazgo, Finanzas Corporativas, Valoracion de Empresas, Business Intelligence, Market Access & Route to Market.

Descripción del perfil

- Profesional con un excelente balance entre formación académica y más 20 años de experiencia en Direccion Comercial y Desarrollo de Negocios que me permiten entender las mejores practicas y la viabilidad de aplicacion con exito en diversas industrias. - Mi alta orientacion a la gente me ha permitido desarrollar una actitud empatica que me permite identificar y conectar los objetivos de la empresa con las necesidades, miedos y deseos de sus colaboradores. - Apasionado de las ventas y del marketing con actualizacion continua en las nuevas tendencias de investigacion del comportamiento del consumidor, tecnicas de diferenciacion, formación y potenciación de equipos comerciales. - Mi experiencia en Direccion Comercial de Empresas Multinacionales Top de sus Sectores (Samsung, Sony, Baxter) me permite entender la complejidad de los mercado en las operaciones multiregión, asi como el acceso a las palancas de decision dentro de grandes organizaciones. -Decidí poner a disposicion mis mas de 20 años de experiencia para ayudar a empresas y personas a superar sus objetivos., formar nuevos liderazgos, profesionalizar los equipos comerciales y desarrollar nuevos y rentables negocios en un ambiente armónico.

Conferencias, Cursos o Talleres

Introduccion a las Neuro Ventas

De 2 Horas a 4 Horas

El Taller Introductorio de Neuro Ventas, expone de una forma teorico-pratica la aplicación de la neuro ciencia en el proceso de compra-venta, permitiendo identificar los estímulos que generan el comportamiento disparador de la compra. Es un taller dirigido a equipos comerciales idealmente forma parte de un ejercicio de especialización en ventas y promoción.

Forecasting y Performance

Flexible

El taller de Planificacion de Ventas provee al equipo comercial las herramientas de planificación, forecasting y medición de desempeño. Como resultado permite establecer los indicadores de gestión que regirán en un periodo de tiempo determinado, identificando estadisticamente los extremos y la metrica a utilizar. Es efectivo para la prepararcion del plan de negocios y la administración de recursos. Va dirigido a equipos de Mercadeo de Producto y Ventas.

Endomarketing

Flexible

El Taller de Endomarketing va principalmente dirigido a empresas en transformación y en proceso de revitalización. El endomarketing busca potenciar la sinergia de los miembros de una organización a traves de la promoción y mercadeo de los valores, misión, objetivos, procesos, productos y servicios, gente e infraestructura, entre otros aspectos propios de la organización. Busca aumentar el compromiso y el sentido de pertenencia de los colaboradores y alinear los esfuerzos que apalanquen el nuevo proceso (compra, venta, nueva tecnología, reestruturación, etc). El ejercicio idealmente se acompaña con una sesión de trabajo de Visión Compartida donde se establecen los atributos de la empresa y sus miembros desde el exterior (comunidad) hasta lo mas personal (empleado).

Emprender for Dummies

Flexible

Este taller busca cubrir las diferentes aspectos que requiere la iniciativa de emprender un nuevo negocio. Consta de 4 modulos: 1) WWW What, Who Why. Que vender, A quien y Por Que? 2) Mi Mercado Mi Mundo. Identificar y dimensionar el mercado objetivo, segmentar,, competencia y oportunidades. 3) Estrategia Comercial, acceso al Mercado, canales, experiencias. OnLine. 4) Business Case. Monetizando el negocio. Proyeccion y Valor del Negocio en el Tiempo. Inversión, reinversion y rentabilidad.

Neurociencias Aplicadas al Emprendimiento

4 Horas o más

Aplicación de Técnicas para el desarrollo de Emprendimientos basado en los principios que rigen la toma de decisiones con una aplicación teórico-práctica neurocientífica.

Experiencias

Owner & Founder

Convergente Gestion Comercial

2017 - Actual

Senior Marketing Manager

Samsung Electronics

2017 - 2019

Senior Sales Manager

Baxter Healthcare

2013 - 2017

Business Manager

Sony Electronics

2002 - 2013

Senior Equity Analyst

Santander Investment

2000 - 2002

Engineer Coordinator

AES

1993 - 2000

Estudios

Diplomado en Neurociencias

Instituto Latinoamericano de Neurociencias Aplicadas

2020

Diplomado en Gerencia de Negocios

ADEN Business School

2012

Master in Finance

IESA Instituto de Estudios Superiores de Administracion

2002

Especialist in Finance

IESA Instituto de Estudios Superiores de Administracion

2001

Master in Power Systems

Universidad Simon Bolivar

1998

Electrical Engineer

Universidad Simon Bolivar

1993

Artículos

Del Maletin a Las Neuroventas

Opening de una seria de articulos relacionados a la aplicación ciientifica de neurociencias en los procesos comerciales.

https://www.linkedin.com/pulse/del-malet%C3%ADn-las-neuroventas-juan-arguiano/

Tu Necesitas Esto ... Esa Vocesita

El articulo resume las caracteristicas basicas del cerebro reptil donde se concentran mas del 85% de las decisiones de compra.

https://www.linkedin.com/pulse/t%C3%BA-necesitas-esto-esa-vocesita-juan-arguiano/

Ella con El, Ella con Ella y El con El

La influencia del genero en las desiciones de compra.

https://www.linkedin.com/pulse/ella-con-el-y-juan-arguiano/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/juan-arguiano