logo Image not found or type

Image not found or type unknown

Emilio G. Feijoó Fernandez

Valencia, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

4.7

Comentarios (90)

País de residencia: España

Nacionalidad: Argentina, España

Idiomas: Español, Francés, Inglés

Áreas de conocimiento

Profesionalizar emprenededores, 10 tips para triunfar, #ventas #mentor #liderazgo, Liderazgo, Especialista en ventas, Ventas, Negociacion, Venderle a tu mente, Mentoria, Mentoring, Motivación, Conducción, Comunicación ínter personal, Formación de equipos de alto rendimiento, Resolución de conflictos, Comunicación, PNL, Atención y servicio al cliente, Coaching en RRHH, Coaching organizacional, Coaching personal, Coaching empresarial, Coaching de ventas, Técnicas de venta, Procesos organizacionales en las PYMES, Acciones de comunicación, MKT externo e interno.

Descripción del perfil

Hace 32 años que me dedico al trabajo con empresas, primero dentro de ellas, y hace 14 años desde afuera. Mi preparación consta de decenas de conferencias, cursos y talleres, a nivel nacional e internacional. Pero mi potencial mayor, está dado en conocer perfectamente ambos lados de la visión de una empresa, la interna y la externa. Mi teoría, es práctica y experiencia pura, y mi experiencia está actualizada permanentemente con lo último en técnicas de relaciones humanas y de negocios. A nivel nacional dictó talleres, cursos y conferencias. Toda empresa que necesita salir de un ahogo financiero o económico y necesita vender, soy su primera referencia. Si una empresa quiere cambiar y hacer del clima laboral de sus recursos, ahí estoy nuevamente convocado. Mi referencias y casos de éxito son mi mejor referencia. Compartí escenarios con grandes conferencistas motivadores, estoy considerado uno de los mejores de la región. Perfil profesional Formación y conocimientos: Formación: Comercial y RRHH. Coach ontológico. Conducción y liderazgo con una fuerte orientación organizacional. Diplomado en temática comercial y RRHH, a nivel organizacional y problemáticas de empresas familiares y PYMES en general me determino como experto. Especialista en inteligencia emocional, neuroventas, neuro MKT, PNL. Especialista en empresas familiares. Me desempeñe durante 11 años como gerente comercial en una empresa líder del retail en productos deportivos, con mas de 1300 personas a cargo, por lo que EL LIDERAZGO es una de mis fortalezas. Gerente general de empresa de primer nivel de la construcción. Actualmente: Empresa: Emilio G. Feijoó Coaching y Consultoría de empresas Rubro: Servicios profesionales de coaching, de asesoramiento y conferencista Actividades principales: • Asesoría comercial y coach comercial de empresas. • Dictado de cursos, y talleres de capacitación a empresas, y a emprendedores. El multinivel es una de mis especialidades. . Conferencista. Puesto: Director responsable de la consultora que lleva mi nombre. www.emiliofeijoocoaching.com En estos últimos 11 años asesore a cientos de empresas exitosas a nivel nacional e internacional. Como conferencista me requieren permanentemente para compartir experiencias e innovaciones del mundo empresarial. Formación y conocimientos: Formación: Comercial y RRHH. Coach ontológico. Conducción y liderazgo con una fuerte orientación organizacional. Diplomado en temática comercial, organizacional y problemáticas de empresas familiares y PYMES en general. Especialista en inteligencia emocional, neuro ventas, neuro MKT, PNL. Especializaciones en: • Liderazgo • Motivación • Conducción • Comunicación profesional . Mentoría . Inteligencia financiera • Formación de equipos de alto rendimiento • Resolución de conflictos • Comunicación • PNL • Atención y servicio al cliente • Coaching organizacional • Coaching empresarial • Coaching de ventas • Técnicas de venta. • Procesos organizacionales en las PYMES • Profesionalizar los procesos de las PYMES • Acciones de comunicación y MKT externo e interno.

Conferencias, Cursos o Talleres

"Como darle sustentabilidad a mi empresa"

De 1 Hora a 2 Horas

Durante 1.30 hs, se brindarán herramientas actuales y poderosas, para darle sustentabilidad a una compañía, mas allá de los factores macro o micro económicos. Desde Argentina esta conferencia es la mas demandada por obvias razones.

"Como vender, si o si"

De 1 Hora a 2 Horas

Es una charla muy efectiva, motivadora, en donde se comparten experiencias, herramientas muy efectivas, y con un resultado increíble. Una conferencia muy requerida. De esta conferencia habitualmente se desprenden, cursos y talleres en donde se desarrolla al máximo los potenciales de los rrhh.

"Vendedor se nace o se hace.... en este curso terminamos con esa pregunta"

4 Horas o más

Este curso, da por terminada esta pregunta.... si bien hay muchas opiniones, se demostrara en forma palpable que todos somos vendedores, y muchos no lo saben, o mejor dicho... no se lo creen...

"Ser jefe, dar ordenes, o liderar.... como evolucionar sin perder, sino ganando"

De 1 Hora a 2 Horas

De las conferencias mas solicitadas, por el formato, y el relato que cruza lo emocional, los miedos, las dudas, y llegando a lo mas profundo de las convicciones del auditorio.

" Formar equipos de alto rendimiento"

4 Horas o más

Esta tematica se da en formato curso, y se conjugan todas las herramientas existentes... PNL, Coaching, Neuro MKT, a travez de la inteligencia emocional de cada persona.

Sobran jefes, faltan líderes

De 2 Horas a 4 Horas

Curso que brinda herramientas eficaces y eficientes, para que cualquier individuo con gente a cargo, logre con éxito dirigir y conducir colaboradores. El gran desafío, que propondremos es el de lograr alcanzar el grado de LIDER…. Se desplegaran técnicas de alta performance, para lograr ese cometido. Comunicación, formación de equipos, venta emocional, inteligencia emocional, delegación, empowerment, evolucion, evaluacion de desempeños, control, supervisión, entre varias otras competencias.

“Vivir con las ventas… es un arte para disfrutar”….

De 1 Hora a 2 Horas

Curso numero uno, realmente exitoso, que pertenece a un conjunto de 5 cursos de ventas. Desde el primero al quinto de estos cursos corresponden a un escalamiento, para lograr profesionalizar a toda persona que se dedica a las ventas.

“P.N.L aplicada a las ventas”

De 1 Hora a 2 Horas

Curso 4 que pertenece a un conjunto de 5 cursos de ventas. Desde el primero al quinto de estos cursos corresponden a un escalamiento, para lograr profesionalizar a toda persona que se dedica a las ventas.

“Planeamiento estratégico por objetivos”

De 1 Hora a 2 Horas

Curso numero 3 que pertenece a un conjunto de 5 cursos de ventas. Desde el primero al quinto de estos cursos corresponden a un escalamiento, para lograr profesionalizar a toda persona que se dedica a las ventas.

“Atención al cliente, si lo asumimos y lo hacemos piel, nos diferenciamos”

De 1 Hora a 2 Horas

Curso numero 2, realmente exitoso, que pertenece a un conjunto de 5 cursos de ventas. Desde el primero al quinto de estos cursos corresponden a un escalamiento, para lograr profesionalizar a toda persona que se dedica a las ventas.

“ Negociación... clave para ganar “

De 1 Hora a 2 Horas

Curso numero 5, realmente exitoso, que pertenece a un conjunto de 5 cursos de ventas. Desde el primero al quinto de estos cursos corresponden a un escalamiento, para lograr profesionalizar a toda persona que se dedica a las ventas.

“ La auto motivación, como herramienta personal”

4 Horas o más

Curso, que apunta, a todo ejecutivo administrativo, o de ventas, que genera herramientas permanentemente ante tropiezos o el no alcanzar un éxito. Genera una independencia emocional, que genera el ser, prácticamente el dueño de su destino laboral, sin depender de un jefe sin competencias.

“La comunicación profesional, es transversal a todas las profesiones”

4 Horas o más

Curso, humildemente exquisito... busca la excelencia en el intercambio comunicacional humano. Para las ventas ... potencia resultados.. Para la conducción de RRHH te genera caminos mas rápidos para llegar al liderazgo. Para la vida.... te genera herramientas, muy interesantes para mejorar las relaciones

LAS VENTAS SON UN ARTE

De 1 Hora a 2 Horas

Como diferenciarnos... todos nos preguntamos lo mismo.. Hay mucho de todo.. Hay mucho parecido de todo Hay gente que no ve la salida de esta crisis!!! Esta conferencia te voy a explicar como lograrlo, aplicar a dar valor, sin tener que ser una multinacional.. Esta conferencia te dará las herramientas para lograrlo.

“MOTIVACIÓN PARA HACER LOS CAMBIOS QUE IMPONEN LOS CAMBIOS “

De 1 Hora a 2 Horas

Esta conferencia se basa en 10 tips, básicos para generar los cambios necesarios, para: - Vender mas - Aumentar la rentabilidad- Fidelizar sus clientes- Innovar a tiempo - Profesionalizarse y ser competitivo.

"Empresa en crisis ... o dueño en crisis"

De 2 Horas a 4 Horas

En este encuentro, se presentara una diyuntiva... Me quedo estatico, me vulvo loco, me desespero.... o actuo en forma estrategica ante una crisis... CONCEPTUALMENTE: Es COACHING uro hacia los dueños. A partir de este eje lo abordaremos brindando herramientas que generen competitividad, fortalecer mi situación financiera y aumentar las ventas; INSISTO habrá muchas herramientas de coaching e inteligencia emocional y trabajaremos herramientas financieras

Potencia tus ventas en instagram

De 1 Hora a 2 Horas

Curso muy ágil en donde aprenderás: A definir, y conectar con tu audiencia. Encontrar tu voz de marca y propósito. Estrategias de ventas. Cómo ganarte un cliente. Como hacer que un cliente indeciso se decida. Como hacer una publicidad en Instagram. Cómo organizar la parte financiera de tu emprendimiento.

10 TIPS 2021 PARA TRIUNFAR

De 1 Hora a 2 Horas

10 AÑOS, 10 CONFERENCISTAS, 10 TIPS. Una de las conferencias más exitosas que me tocó brindar, cientos de personas disfrutaron, y muchos terminaron siendo clientes míos. GRACIAS POR ELEGIRME

Experiencias

Director general, Coach, capacitador, asesor organizacional. Desde el 2014 conferencista y speaker internacional.

Consultora: Emilio G. Feijoó Coaching

2004 - Actual

Cadete, vendedor, encargado de local, supervisor de zona, supervisor zonal y Gerencia comercial....

Dexter Shops (DABRA)

1990 - 2004

Estudios

Licenciado en Psicología

UCA

2004

COACH ONTOLOGICO

ELAC

2003

Licenciado en comercializacion

UCA

2001

D.G.G

UCA.

2000

Decenas de títulos, por cursos realizados en diferentes materias blandas.

Diferentes a nivel nacional.

1997

bachiller contable

Simon Bolivar

1984

Artículos

10 TIPS PARA TRIUNFAR

En este link veras centenares de horas, y múltiples materias blandas dominadas y expresadas a lo largo de mi carrera. Si te inscribes, accederás a material exclusivo:

https://youtu.be/5cv0REWGH4Q

Nota sobre como salir de la crisis

Una nota de diario, local, sobre una disertación sobre como salir de una crisis.

http://www.rh1hernando.com.ar/inicio/noticia/4311

NOTA RADIAL, QUE FUE LA ANTESALA DE UNA TREMENDA CONFERENCIA. SALA A FULL, Y PÚBLICO SATISFECHO... QUE MÁS... ?

Breve nota en una radio argentina. Como salir de la crisis.

https://youtu.be/KheR6N0rmT8

Coaching organizacional.... TESTIMONIOS.

Clientes siguen hablando.... y a uno lo llena... Enlace y en el sector clientes ES MI GRAN PUBLICIDAD.

https://youtu.be/8S0VPpB3Q5w

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/emilio-g