

0.0

Comentarios (0)

Sergio Pinilla

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Cómo vender más y mejor con neurociencia, Cómo ser más feliz en el trabajo, De jefe a líder: Neuro Management transformacional, Conquista tu audiencia sin morir en el intento.

Descripción del perfil

Médico, entrenador élite certificado, coach, conferencista y escritor Best Seller. Especialista en acompañar el desarrollo de competencias comerciales y gerenciales como Ventas, Coaching, Comunicación, Liderazgo y manejo de equipos, actitudes positivas y motivación al desempeño y resultado. Entrenador por más de 20 años en la Industria Farmacéutica con vocación para formar talentos compartiendo principios poderosos con métodos andragógicos para conquistar audiencias.

Conferencias, Cursos o Talleres

De Jefe a Líder

4 Horas o más

El ejercicio del liderazgo conlleva retos fundamentales: la relación con talentos, la comunicación asertiva y continua, la productividad individual y de equipo. Estos malabares en equilibrio constante, harán que se potencie el impulso hacia conductas sinérgicas que aseguren resultados en la gente. Es una premisa clave la inteligencia emocional del líder para conducir apropiadamente ese barco cargado de marineros hacia puerto firme

exitosamente. En este taller profundizaremos estos principios fundamentales para el éxito de todos tanto en clima pero principalmente en resultados.

Conquista tu audiencia con poder

Sin especificar

En este taller aseguramos mayor impacto en presentaciones de cualquier tipo ante audiencias de adultos (andragogía). Si participas lograrás: • Potenciar tus habilidades comunicacionales • Asegurar un más alto nivel de

impacto en las presentaciones profesionales. • Agregar valor a las competencias de liderazgo por influencia. (procesos de selección, dirección, etc. • Poner en práctica principios poderosos de NEURO-COMUNICACIÓN.

8 pasos para asegurar conductas productivas

De 2 Horas a 4 Horas

¿Qué haces para corregir conductas no esperadas? ¿Quieres apropiar herramientas para redireccionar a quien tiene talento pero necesita una reconvención sin afectar su autoestima y autoconfianza? Como líderes enfrentamos conductas que atentan contra los resultados y/o minan el clima organizacional o del equipo. Qué bueno reconvenir a quien yerra pero abortando estas conductas definitivamente y a su vez asegurar las esperadas

por la organización y las que demandan los retos del equipo y de la persona.

El poder de la sinergia

4 Horas o más

Cómo armonizar el trabajo y sinergizar resultados sobre las “17 leyes del trabajo en equipo”, además impactar indicadores de clima organizacional y sentido de pertenencia. OBJETIVOS • Desarrollar herramientas comunicacionales y relacionales para involucrarse mejor en proyectos con el concurso de otros. • Asegurar sinergia a través del esfuerzo de diferentes talentos puestos al servicio del mismo objetivo. • Minimizar los costos y

barreras personales para lograr productividad buscando objetivos de equipo.

Cómo ser más feliz en el trabajo

De 1 Hora a 2 Horas

La mayoría comprende el trabajo como una obligación y su motivación se asienta exclusivamente en el salario. Sin embargo, una actitud positiva hará que el trabajo procure efectividad, logro y felicidad. ¿Es posible lograrlo? Claro que confrontando reflexiones poderosas y un modelo sencillo, práctico y contundente, los empleados podrán afrontar la tarea con dignidad, responsabilidad, alta productividad y satisfacción personal creciente. Esta

conferencia suscita mayor compromiso con la gestión y el resultado, mayor sentido de pertenencia y mucha motivación al desempeño.

El vendedor estratega

4 Horas o más

El curso-seminario más completo de Habilidades de ventas con orientación relacional, enfocando la planeación de estrategias de abordaje al cliente y satisfacción mutua de necesidades en el cierre. Adicionalmente, se

dimensiona al vendedor motivacionalmente en su rol social y su misión. Este curso dimensiona el rol vendedor y promueve habilidades estratégicas desde la NEUROCIENCIA para inspirar al cliente en una decisión precisa.

Vendedores versátiles y estrategas

4 Horas o más

Habilidades de neuro-comunicación para incrementar la productividad en las ventas, basado en la capacidad para identificar estilos de pensamiento, adaptar el propio y asegurar confort en el cliente, logrando disposición hacia la compra y negociación. OBJETIVOS • Reconocer los paradigmas en los que se basan las relaciones interpersonales. • Comprender y diagnosticar los estilos de pensamiento humano principalmente en la dimensión de cliente (interno y externo). • Adaptar nuestro estilo de pensamiento para construir relaciones más productivas. • Asegurar fidelidad en los clientes (internos y externos) al reconocer valor agregado percibido en nuestro

comportamiento. • Incrementar nuestra habilidad de construir relaciones productivas en todos nuestros roles.

Incrementa la productividad de tu equipo comercial

4 Horas o más

¿Sientes que tus vendedores podrían tener mejores resultados?. ¿Crees que conocen bien los productos y usan sus técnicas adecuadamente pero aún el mercado demanda más ventas? Sin duda la productividad podrá potenciarse en la medida que tu comunicación como líder proponga mayor motivación al resultado, más compromiso con la gestión y una actitud mucho más ganadora. Aprenderás técnicas poderosas para influenciar

campeones en ventas y liderar el equipo hacia mejores niveles de satisfacción y logro.

SPIN selling. La clave para vender más y mejor

Sin especificar

Es el mejor método de ventas para consultores comerciales. La exitosa estrategia SPIN utiliza una secuencia de preguntas comenzando con las de Situación para conocer antecedentes y el contexto de la venta. En segundo término se formulan preguntas de Problemas para descubrir dificultades y preocupaciones del cliente. En tercer lugar, se expresan las preguntas de Implicación para detectar la seriedad del problema y, finalmente, se enuncian las preguntas de Necesidad de beneficio para lograr que sea el cliente quien le diga al vendedor cuáles son los beneficios de la solución. Es un curso espectacular, muy práctico y obligado para quienes quieran llevar

al cliente desde un prospecto hasta un Sí contundente.

Cierra más ventas, gana más negocios

De 1 Hora a 2 Horas

¿Sientes que tus vendedores no cierran las ventas?. ¿Crees que estás dando demasiados descuentos y plazos? ¿Quieres asegurar más negocios? La gestión comercial es demandante y agotadora por la presión de un cliente cada vez más exigente y las maniobras de la competencia. Las estadísticas sugieren que “los vendedores no cierran las ventas” por temor, indecisión, no saber cómo, no estar seguro si es el momento correcto, etc…

Un método fácil y sencillo, aplicable y contundente será la clave para incrementar resultados y apropiar autoconfianza en el vendedor.

Experiencias

Director de Entrenamiento Corporativo

PROCAPS LABORATORIOS

2005 - 2013

Gerente de Entrenamiento

AstraZeneca Colombia

2000 - 2004

Gerente de Entrenamiento

Grupo Farma de Colombia

1992 - 2000

Estudios

Entrenador Elite Certificado

Total Potentials

2015

Médico y Cirujano

Universidad Industrial de Santander

1989

Libros

Marketing para no marketers

Una propuesta de varios escritores en Latinoamérica para suscitar conceptos poderosos de marketing para no expertos en el tema.

Edifica tu éxito

3 experiencias y testimonios de coaches latinoamericanos que suscitan reflexiones poderosas acerca del éxito y su plan de acción para alcanzarlo.

Artículos

5 consejos útiles para conquistar sueños esquivos

Triunfamos o fracasamos a propósito. Un artículo para ilustrar un plan de acción que asegura conquistar un sueño desde la mente a la realidad.

https://sergiopinilla.com/5-consejos-utiles-para-conquistar-suenos-esquivos/

Errores comunes al vender

Una serie de artículos para hacer conciencia de los errores que la mayoría de vendedores no profesionales cometen y boicotean sus resultados. Proponemos una reflexión y acciones concretas para evitar estas fallas y hacerlo de manera técnica y estratégica para garantizar resultados tangibles.

https://sergiopinilla.com/serie-errores-comunes-al-vender-1-atreverse-a-vender-sin-informacion-en-la-mente/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/sergio-pinilla