

5.0

Comentarios (2)

ALDO GUTIERREZ RUIZ

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Francés

Áreas de conocimiento

Entrenamiento a equipos de ventas, Ventas y atencion al cliente, Coaching de ventas, Comercialización; Ventas; mercadeo, Estrategia mercadeo y ventas, Ventas positivas.

Descripción del perfil

CONFERENCISTA INTERNACIONAL ESPECIALIZADO EN VENTAS Y SERVICIO. Su mundo es el comercial, él de las infinitas oportunidades ¡ Es el creador intelectual de la actividad comercial Bogotá Despierta que cumple activamente más de 17 años y congrega hoy alrededor de 7.000 establecimientos de comercio con ventas anuales de U$40mm. Acumula una trayectoria de 25 años dedicados al trabajo y estudio de la productividad comercial en empresas de diferentes sectores económicos. Actualmente es Director de la agencia de medios y servicios Publidirect, de la Revista Zona E, Catedrático de la Universidad EAN, Conferencista internacional- Speaker EXMA- Honor member CXLA y consultor comercial de diferentes compañías a nivel latinoamericano. Su propósito es compartir y difundir conocimiento estructurado y experiencial que despierten y lleven a la ACCIÓN y los resultados. UN APASIONADO POR LA PROFESIONALIZACIÓN DE LAS VENTAS Y EL SERVICIO

Conferencias, Cursos o Talleres

LOS 7 PECADOS CAPITALES DE LAS VENTAS Y EL SERVICIO EN LA ERA DE LA TRANSFORMACIÒN

De 1 Hora a 2 Horas

Te has preguntado por un momento si tienes los procesos de ventas actualizados y definidos para cada tipo de cliente actual y futuro de tu negocio? La gestión comercial ha cambiado drásticamente con el arribo de la tecnología, vivimos en una innovación completa, en un mundo hiperconectado e hipercomunicado. Ya no es la venta artesanal del cansancio o las famosas técnicas de ventas y sus derivaciones para que el cliente diga SI. Es

tiempo de conocer los nuevos fundamentos de las ventas. Es tiempo de vender diferente ¡¡

SIN MIEDO A VENDER

De 1 Hora a 2 Horas

Vender es hacer que te compren ¡¡ así de sencillo. Sin darte cuenta estas vendiendo en todo momento. La venta y el servicio son procesos naturales y dinámicos en los seres humanos, en la conferencia SIN MIEDO A

VENDER los participantes descubrirán el secreto para generar experiencias únicas y diferenciadoras en el plano personal y profesional.

VENDIENDO CON EFECTIVIDAD

De 1 Hora a 2 Horas

Comprender, Aplicar y Difundir un proceso técnico de servicio y ventas, ajustado al modelo de negocio y a la medida de cada empresa , para producir e incrementar la calidad y volumen de ventas.

10 PASOS PARA ENAMORAR UN CLIENTE EN UN PUNTO DE VENTA

De 1 Hora a 2 Horas

ENAMORAR a un cliente con el servicio es el más poderoso diferencial y ello es una actitud personal. En tan solo 10 pasos bàsicos y pràcticos logramos marcar la diferencia en un punto de venta y con ello potencializamos

habilidades que se ven reflejadas en mayos eficiencia y productividad en el plano de las ventas y el servicio.

Experiencias

DIRECTOR EJECUTIVO

PUBLIDIRECT

2012 - Actual

GERENTE GENERAL

MARATHON DISTRIBUCIONES -PERIODICO ADN

2009 - 2012

VICEPRESIDENTE COMERCIAL- OPERACIONES

SUPERCABLE TELECOMUNICACIONES

2006 - 2009

DIRECTOR NACIONAL DE VENTAS CANAL SUSCRIPCIONES

EL TIEMPO CASA EDITORIAL

1996 - 2006

Estudios

MASTER EN MARKETING VISUAL

THE LONDON INSTITUTE

2013

ALTA GERENCIA EN MERCADEO Y VENTAS

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

2011

ESPECIALISTA EN GERENCIA EMPRESARIAL

UNIVERSIDAD CENTRAL

2000

COMUNICADOR SOCIAL- PERIODISTA

UNIVERSIDAD CENTRAL

1999

Artículos

LAS VENTAS EN LA ERA DIGITAL

ARTICULO PERIODICO PORTAFOLIO- PAGINA COMPLETA ARTICULO MAGAZINE EXMA- LOS 7 PECADOS CAPITALES DE LAS VENTAS ARTICULO REVISTA ZONA E- INCREMENTE SUS VENTAS Y NIVELES DE SATISFACCION.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/aldo