

0.0

Comentarios (0)

Sergio Remolina

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Matemáticas Financieras, Formulación de proyectos, Planeación formulación y ejecución de planes programas y proyectos, Control de Pensamientos y Sentimientos, Actitud Positiva y felicidad, Actitud de servicio, Cultura centrada en el cliente, Empoderamiento de equipos, Manejo y Gestion, Entrenamiento a equipos de ventas, Presentaciones de alto impacto.

Descripción del perfil

Soy ingeniero industrial especializado en mercadeo estratégico y con 20 años de experiencia de trabajo en Las áreas de servicio al cliente y ventas en empresas de servicios como banca, tecnología y telecomunicaciones. Largos años enfocado en indicadores y mediciones me ayudaron a comprender que, si bien estos son importantes, es en las personas y en su motivación, deseos y sentimientos, donde radica el logro de los resultados, por ello desde hace 10 años estoy dedicado a la consultoría y la formación del personal administrativo y operativo en servicio al cliente de organizaciones que atienden directamente a sus clientes o usuarios. Por las mismas razones antes mencionadas, soy también, desde hace 6 años, profesor universitario de Ingeniería económica y finanzas. Soy Líder y Formador en servicio al cliente certificado por Service Quality Institute, Coach en liderazgo y desarrollo organizacional certificado por EIDIH y Consultor Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Conferencias, Cursos o Talleres

Finanzas para Directores y Ejecutivos comerciales (no financieros)

Flexible

Preparar al personal de la fuerza de ventas con el conocimiento financiero que les permita estructurar alternativas a las ofertas comerciales de la organización atendiendo a los requerimientos de los clientes y manteniendo o mejorando los resultados para la organización. Así mismo dar al asesor comercial la capacidad de presentar y sustentar al cliente las ventajas financieras de su propuesta frente a las opciones del mercado.

Sentimientos, fundamentos de un servicio extraordinario.

Flexible

Programa enfocado en fortalecer la actitud de servicio de los participantes, desarrollar autoestima y auto confianza, y en las destrezas fundamentales en servicio al cliente, comunicación positiva y trabajo en equipo.

Actitud +: Resultados Asombrosos

Flexible

Lograr en el participante el entendimiento de la importancia de la actitud en el campo personal y de cómo esta influye en el desempeño en todos los ámbitos de su vida y proporcionarle elementos que le permitan desarrollar una actitud positiva en todos los ámbitos, tanto personales como laborales.

Cultura de Servicio

Flexible

Concientizar a los participantes de la importancia de su rol dentro de la cadena de servicio al cliente de la organización y desarrollar en ellos el entendimiento y las habilidades requeridas para poder proporcionar a todos sus clientes la experiencia que la organización desea brindarles.

Empoderamiento: Una estrategia ganadora

4 Horas o más

Enseñar empoderamiento, responsabilidad, confianza, sentido común y toma de decisiones a sus empleados para que estén en capacidad de tomar decisiones instantáneas a favor del cliente, para que sea el empleado que recibe la queja quien pueda tomar acción de inmediato.

Gestión de equipos de trabajo

4 Horas o más

Entregar a los líderes, fundamentados en el Coaching, los fundamentos básicos necesarios para estructurar equipos de trabajo sinérgicos, auto gestionables y que logran los resultados requeridos.

Perfil en Mentes a la Carta

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