

0.0

Comentarios (0)

Pedro Mauricio Torres

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Comunicación Comercial, Atención y servicio al cliente, Comercialización; Ventas; mercadeo, Imagen corporativa, Imagen y Comunicación.

Descripción del perfil

Soy Pedro Mauricio Torres, Administrador de Mercadeo, Publicidad y Ventas profesional y Publicista, con maestría en Dirección Estratégica, especialidad TIC´s; amplia experiencia en manejo de estrategias de mercados, direccionamiento estratégico, comunicación comercial, producción de medios impresos, audiovisuales y electrónicos, investigación de mercados y campañas publicitarias para empresas de diferentes sectores económicos. Profesor universitario en pre y postgrados y consultor en procesos de dirección comercial. Capacitador en equipos de ventas, servicio al cliente y conferencista de diferentes empresas y universidades.

Conferencias, Cursos o Talleres

Servicio al cliente, estrategia maestra del siglo XXI

Flexible

Determinar, identificar, motivar y capacitar en relaciones personales, habilidades laborales y organización en el trabajo, al personal con requerimientos en servicio al cliente, con el fin de poner en marcha un programa de mejora en la atención, que dé como resultado final, la mejora de la percepción de los departamentos dentro y fuera de la empresa y por ende una mejora en el posicionamiento y el clima organizacional de las diferentes áreas

que a su vez se verá reflejado en la productividad.

Técnicas de administración de la venta

Flexible

El objetivo del seminario es preparar al participante para desarrollar las habilidades gerenciales que necesitarán en la vida profesional futura como gerentes y directores de ventas desempeñándose en el medio como gerentes o directores de ventas en diferentes organizaciones del medio Manejar Técnicas de Ventas. - Conocer métodos de planificación de Ventas - Aprender a administrar grupos de ventas en general. -Manejar las variables administrativas que desarrollan los departamentos de ventas en un entorno productivo de alta competencia. - Aprender acerca de las habilidades del vendedor en un proceso de selección y en su control de gestión. -Adaptar

las diferentes tendencias de mercadeo actual en el mundo para competir en un mercado globalizado y cambiante.

“VERDADES, OPORTUNIDADES Y RIESGOS DE LAS CRIPTOMONEDAS”

De 2 Horas a 4 Horas

Dar a conocer, motivar y capacitar a los asistentes en el mercado de las nuevas tecnologías blockchain y valores digitales representados en criptomonedas para reconocer oportunidades y riesgos del uso de estas nuevas

tendencias financieras en el mundo.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/pedro-mauricio