

5.0

Comentarios (3)

Alejandro Arango Arias

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Coach

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Entrenamiento en Neuroventas, Postura de Negociación, Coaching de ventas, Entrenamiento Profesional para Equipos de Ventas, Ventas y negociación, Ventas, Éxito en las ventas, Autogestión, Automotivación.

Descripción del perfil

¿Quién soy yo como el Facilitador que Necesita tu Organización? Experto en Neuroventas y Negociación, dedicado a transmitir a las personas las nuevas Técnicas de VENTA CONSULTIVA VIRTUAL, que les permitirán alcanzar de forma agresiva y escalable los Resultados propuestos, por medio de la Atracción, Conversión y Fidelización de Nuevos Clientes. Enseñanza de las Técnicas de Comunicación Persuasiva Verbales y no Verbales más poderosas, de acuerdo a las Nuevas Tendencias de la Venta Consultiva, teniendo como pilar la Postura de Negociación. Profesional capaz de guiar al Talento Humano de las Organizaciones hacia la Autogestión y la Automotivación, por medio del Coaching Empresarial y la Programación Neurolinguística.

Conferencias, Cursos o Talleres

¿SEGURO QUE SABES VENDER...?

De 2 Horas a 4 Horas

¿Te gustaría que tu equipo comercial fuera capaz de convertir a más clientes en ventas efectivas, a través de las técnicas actuales de preciere y cierre? ¿Sabías que la mayoría de los vendedores hacen de sus asesorías en un "recital de información", pero omiten por completo los cierres? Con este Taller, tu equipo será capaz de alcanzar y sobre-cumplir de forma sostenida y escalable las metas comerciales establecidas, brindándole a la organización niveles de productividad nunca antes vistos.

"CUÉNTAME UNA HISTORIA Y TE DIRÉ CUÁNTO DINERO GANAS..."

De 2 Horas a 4 Horas

"A todos nos gusta comprar, pero no nos gusta que nos vendan, entonces ¿Cuál es la manera correcta de vender hoy por hoy?" Con este aprendizaje lograrás que tu equipo comercial consiga convertir más ventas efectivas, sin necesidad de "agredir" al cliente, a través de la forma correcta de contar historias.

"EL QUE HABLE, PIERDE..."

De 2 Horas a 4 Horas

No hay nada más incómodo que escuchar a una persona que habla sin parar. ¿Será que tus clientes han llegado a percibir lo mismo cuando se enfrentan a ese "asesor" que no ha redescubierto su proceso de venta? Con este taller tu equipo encontrará una herramienta que ha revolucionado el arte de persuadir, lo cual, como sabrás, convertirá al área comercial de tu organización en una máquina imparable de productividad.

"NADIE NACE VENDEDOR..."

De 2 Horas a 4 Horas

¿Tu equipo comercial está haciendo lo que le gusta o lo que le toca? Gracias a este Poderoso Taller, los asesores de tu Organización encontrarán en las ventas su verdadera Pasión, lo que los/las llevará a realizar sus propósitos de vida y a desarrollarse con plenitud. Notarás como inmediatamente mejorará la productividad y se reducirá la "simulación del trabajo" a su mínima expresión.

¿AMIGOS O CLIENTES?

De 2 Horas a 4 Horas

Los mejores negocios se hacen entre Amigos ¿Sabes por qué? -¡Porque confías en ellos! Con este Taller el Equipo Comercial de tu empresa aprenderá 5 Tips Poco Convencionales, pero Altamente Efectivos, al momento de estrechar la relación con los clientes y Ganar Credibilidad, lo cual hará Crecer Exponencialmente tu Organización gracias al Marketing Voz a Voz.

"ZAPATERO A TUS ZAPATOS..."

De 2 Horas a 4 Horas

No hay nada más frustrante que encontrarse con un "asesor comercial" que no cuenta con las aptitudes propias del cargo. Este Taller va dirigido a los Directores de Estrategia y a las Áreas de Contratación, a fin de que puedan hacer un Verdadero Filtro de Selección, que les permita atraer al Talento Humano Correcto para los Cargos de Ventas.

EL MOTIVO CORRECTO...

De 2 Horas a 4 Horas

La palabra "Vender" debería ser Eliminada del Vocabulario que utilizas con tu Equipo ¿Sabes por qué? -Porque los Clientes han Evolucionado y han identificado que no hay nada que detesten más, que encontrarse con una persona ("asesor comercial") que esté tratando de influir de forma molesta en su decisión de compra. ¿Qué tal si en vez de "venderle" a más clientes, AYUDAS A MÁS PERSONAS? Este Revolucionario Taller hará que los Resultados de tu Organización se disparen de forma Orgánica, ya que la Fuerza Comercial será capaz de apropiarse del Motivo Correcto para ejercer con Éxito su Labor, aportándole Valor a la Sociedad.

¡DEJA DE PERSEGUIR A TUS CLIENTES!

De 2 Horas a 4 Horas

¿Qué es mejor, perseguir clientes, o Ser Perseguido por los Clientes? Con las Herramientas que tu Equipo Aprenderá en este Taller, gracias al Sentido de Ayuda, se logrará descifrar con Éxito, "El Secreto" con el cual los clientes llegarán de forma exponencial a tu Organización.

¿CÓMO MANEJAR DE FORMA CORRECTA LAS OBJECIONES DE TU CLIENTE...?

De 2 Horas a 4 Horas

¿Cómo te sientes cuando alguien te lleva la contraria? ¿Le comprarías algo a esa persona? Con las Técnicas Psicológicas que tu Equipo Comercial aprenderá en esté Taller, será capaz de convertir cualquier objeción de tu cliente, en un motivo más de compra.

"¿CÓMO VENDERLE A ALGUIEN QUE ESTÁ CASADO CON LA COMPETENCIA?"

De 2 Horas a 4 Horas

¿Le darías tu voto de confianza a un proveedor nuevo, diferente al que conoces de toda la vida? Con este Taller tu Equipo comercial Aprenderá 3 Técnicas para Traer a tu Organización, a los clientes que, otrora, pertenecieron a tu competencia. Sesión de Capacitación creada para ayudar a mejorar las Competencias de los Departamentos Comerciales Especializados en el Mercado B2B y B2C.

"CAZADOR O CAZADO..."

De 2 Horas a 4 Horas

"La Escasez de un Bien Aumenta su Valor". A través de este Taller, el Equipo Comercial de tu Organización apropiará de forma práctica 3 Estrategias para mantener la Postura de Negocio, entre ellas, el "Arte de Hacerse Esperar", dándole así a tu producto o servicio la credibilidad que necesita y mejorando la reputación del mismo en el Mercado.

-YO TE DOY, TÚ ME DAS.

De 2 Horas a 4 Horas

Por intermedio de la formación de este Taller, el Área Comercial de tu empresa logrará Concretar cada vez más Negociaciones exitosas, basándose en el Principio Universal "Gana Gana", apropiando y comprendiendo el verdadero sentido de llegar a un Acuerdo que se traduzca en beneficios para ambas partes.

AUTOGESTIÓN = ÉXITO

De 2 Horas a 4 Horas

Hay dos tipos de personas: Los que toman decisiones, o los que miran la visa pasar. A través de la Apropiación de esta Información Práctica, tu equipo de ventas será imparable, consiguiendo autonomía en la ejecución de las tareas propias del ejercicio de su profesión. Así mismo, se descubrirá cómo se puede llegar a ser más efectivo, escogiendo trabajar la mejora de los Procesos, por sobre hacerlo exclusivamente con los Resultados.

"HAZ QUE TUS CLIENTES VENDAN POR TI..."

De 2 Horas a 4 Horas

"La voz de un cliente, vale más que mil palabras". Aprenderás en este práctico Taller 4 maneras novedosas de crear y difundir tus propios Casos de Éxito, logrando Ganar así la Confianza de tus nuevos clientes.

¿QUÉ TE HACE DIFERENTE?

De 2 Horas a 4 Horas

En un Mercado tan Competido y tan Sobresaturado de Ruido Publicitario, tu cliente necesita encontrar en ti, qué te hace diferente. En este Taller tu Equipo Aprenderá 3 Tips para transmitir de forma efectiva las ventajas competitivas de tu Organización, generando así la Recordación imprescindible para que todos tus prospectos te den su voto de confianza.

"PERSUASIÓN, EL ARTE DE LA NEGOCIACIÓN..."

De 2 Horas a 4 Horas

Seguramente ya eres consciente de la necesidad que tiene tu Equipo de implementar en su discurso de ventas frases de poder, lo suficientemente sutiles, pero altamente efectivas, para conseguir cada vez más negocios. Pues bien, como notarás, al principio de este relato usé para atraparte la estructura gramatical "seguramente ya eres consciente..." Así como esta sencilla frase logró capturar tu atención, existen miles de articulaciones que harán que tus clientes dejen de lado cualquier cosa que estén haciendo, por sumergirse en cada una de tus palabras. Imagínate por un momento cómo te sentirás cuando los resultados de tu Equipo Comercial sean cada vez mejores, gracias a la utilización de estas técnicas de oratoria. Taller de Persuasión.

¿CÓMO HACER TELEMERCADEO EFECTIVO?

De 2 Horas a 4 Horas

¿No estás cansado de recibir en tu teléfono llamadas de vendedores que para saludarte recitan un guión rígido, fingido y acartonado? Si quieres generar en tus nuevos clientes el mayor impacto y recordación posibles, puedes conseguirlo desde la primera llamada. "No hay segundas oportunidades para una primera impresión". Taller de Telemercadeo Efectivo.

5 HERRAMIENTAS PARA MEJORAR TUS VENTAS EN ÉPOCA DE CORONAVIRUS

De 1 Hora a 2 Horas

Por medio de este Webinar enseñaremos el Paso a Pasó correcto que debe tener una asesoría virtual efectiva, a través de las Herramientas Tecnológicas más comunes, así como la forma ideal de "Madurar a los Clientes", para que seas capaz de despertar en tus prospectos la necesidad de compra de tu producto o servicio, generando la misma confianza que lograrías de manera presencial.

¿CÓMO SERÁN LAS VENTAS DESDE AHORA?

De 2 Horas a 4 Horas

Por medio de este Webinar aprenderás a Reinventar tu Estrategia Comercial como Asesor, Equipo y Compañía, para lograr sobrevivir y Adaptarte perfectamente a las Nuevas Tendencias Socioeconómicas y Culturales, que están determinando la Nueva forma de Hacer Negocios. Así mismo, interiorizarás 4 Reglas de Oro que te permitirán ser eficiente desde casa.

MARCA PERSONAL Y REPUTACIÓN ONLINE

De 2 Horas a 4 Horas

Por medio de este Taller aprenderás las Herramientas que necesitas para vender y venderte correctamente a través de tu Imagen y de tu Marca Personal, creando la Presencia y Reputación Online que tu Producto o Servicio requieren.

COMO VENDEDOR ¿ESTÁS EN EL LUGAR CORRECTO?

De 2 Horas a 4 Horas

A través de este taller aprenderás a identificar según las nuevas tendencias económicas, si te encuentras trabajando para una compañía con proyección y posibilidades de crecimiento o, si por el contrario, ¡Debes salir cuanto antes de allí!

Experiencias

Consultor Experto

Global Connection Estudios en el Exterior

2018 - Actual

CEO EN CAZADORES DE NEGOCIOS Y LA RUTINA DEL ÉXITO

CAZADORES DE NEGOCIOS Y LA RUTINA DEL ÉXITO

2020 - Actual

Director de Estrategia Comercial y Speaker de Ceremonia de Sueños Cumplidos

Chevrolet/Chevyplan

2018 - 2019

Supervisor de Campaña de Servicio al Cliente

Teleperformance Colombia

2016 - 2018

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/alejandro-arango