

4.9

Comentarios (87)

Amilcar Enzo Lovino

Santa Fe, Argentina

Conferencista | Capacitador | Moderador | Panelista

País de residencia: Argentina

Nacionalidad: Argentina

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

7 llaves para el éxito, Hablar bien en público, Habilidades de Negociación, Actitud de cambio positivo, Administración del tiempo, Ambiente laboral, Atención y Servicios al cliente, Buenas relaciones con Clientes y Subordinados, Estrategia y gestion del cambio organizacional, Comunicación Comercial Efectiva, Comercialización; Ventas, Comunicación ínter personal, Cómo pagarle efectivamente al equipo de ventas, Conferencias y ponencias en Congresos Internacionales, Entrenamiento Profesional para Equipos de Ventas.

Descripción del perfil

Director y Socio Gerente Human Touch Consultora Trainer en Neuroventas Certificación Biia LAB Miembro Gold Red Mundial de Conferencistas Mentor & Coach Co Creador del Sistema de Capacitación All Sense Disertante en la 7ma cumbre Mundial de Liderazgo, Motivación y Valores 2019 Autor del Libro: Mis secretos para vender más (Argentina) Colaborador en el libro: Estrategias para la competitividad de las Mi PYMES – Universidad Autónoma de Chiapas MÉXICO Disertante en congresos empresarios y jornadas de inserción laboral en universidades de Argentina, México, Colombia, Bolivia, Paraguay, Perú y Ecuador. Capacitador y entrenador de equipos de venta de empresas de primera línea en Argentina.

Conferencias, Cursos o Talleres

Cambiar para mejorar

De 1 Hora a 2 Horas

Lograr la sensibilización e introducción al cambio para adaptarse a nuevo escenario.- ? Entender el entorno para concentrarse en las actividades. ? Política, economía y sociedad. ? Los nuevos paradigmas del trabajo. ? La competencia externa como regla. ? Métodos sencillos para adaptarse. ? Realización de dinámicas para afianzar los conceptos.

Neuroventas

Flexible

Mostrar lo la evolución de las técnicas de ventas con la ayuda de la ciencia. • Características del vendedor 20 50 30. • El vendedor 360. • Las fuentes de energía. • Los 3 cerebros. • Los códigos reptilianos. • Fórmula AER. • La escalera emocional. • Valor y código simbólico. • Los tips de neuroventas que debes saber.

Más de 100 formas de cerrar una venta

Flexible

Lograr “SÍ” donde otros logran “NO” • ¿Por qué no se cierran las ventas? • ¿Cuándo se cierra una venta? • Formas, estilos y alternativas. • Evite los errores más comunes . • Dinámica.

Manejo Positivo de Objeciones

Flexible

Entender las causas de las objeciones. Rebatir las con propuestas superadoras Aumentar el porcentaje de cierre de sus oportunidades. • Análisis. • Causa. • Validación. • Comunicación no irritante. • Las preguntas que abren nuevas posibilidades. • Taller de entrenamiento.

Las Técnicas Básicas para poder Vender

Flexible

Transmitir lo que hay que saber para poder vender, procesos, técnicas y atajos más efectivos. ? Planificación. ? Conocimiento del cliente. ? Miedo al rechazo. ? La escucha. ? ¿Cuánto hablar?, ¿Qué decir para impactar? ? El NO como excusa. ? ¿Por qué la gente compra un producto? Sus causas. ? 4 puntos Básicos de todo vendedor. ? Sorprender y deleitar.

Libros

Mis secretos para vender más

Guía rápida para acertar en las decisiones del emprendedor. Soluciones prácticas y efectivas vocabulario claro, fácil de leer

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/amilcar-enzo