

0.0

Comentarios (0)

## Andrioty Castillo

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

## Áreas de conocimiento

Neuro Marketing y Neuro Ventas, De jefe a líder: Neuro Management transformacional, Customer Experience Management (CEM), Coaching de ventas, Coaching ejecutivo., Coaching personal.

## Descripción del perfil

Soy Andrioty Castillo, máster en Neuromarketing, Coach Profesional certificado y avalado por ICF, administrador de empresas con formación en Psicología , mi trayectoria laboral comienza en 2005 en ventas, como asesor y con el tiempo como gerente, desde 2015 he venido desarrollando proyectos de Neuromarketing para compañías multinacionales en Colombia, México, Ecuador, Perú y Guatemala. dentro de estos proyectos están incluidos programas de intervención para fuerzas de ventas basados en neuronegociación, diseño de experiencia de marca, experiencia de paciente, desarrollo del liderazgo bajo los nuevos modelos de neuromanagement, desarrollo de habilidades comunicativas para speakers basadas en neuromarketing. también he tenido la fortuna de enseñar en la Universidad del Bosque Neuromanagement en le diplomado de Neuromarketing y la especialización en Marketing farmacéutico.

## Conferencias, Cursos o Talleres

**Taller de Neuronegociación**

Flexible

Desde la investigación científica se han planteado nuevos enfoques provenientes del nuevo paradigma de la economía comportamental; las decisiones de compra tienen un alto contenido emocional y tanto racional como se pensaba anteriormente. la influencia y la persuasión son clave para hacer negocios en el mercado actual, en este taller su equipo adquiere herramientas de aplicación inmediata que transformarán su forma de hacer negocios

y relacionarse con su stakeholders, alineándose con las nuevas tendencias que se ajustan a los cambios del mercado actual

**Customer Experience Management**

De 2 Horas a 4 Horas

hoy en día no es suficiente con tener un buen producto o un buen servicio, si el objetivo es que sus clientes lo recuerden y lo tengan como primera opción, el camino más seguro es ganar cada vez más involucramiento emocional con su marca. mediante una metodología sólida usted puede co-crear la experiencia de su marca o de su cliente en donde usted puede predecir lo que va a ocurrir en los momentos de verdad con sus clientes.

proveer experiencias de valor es la clave para ser percibido como diferente en un mercado hipercompetido

**Patient Experience**

De 2 Horas a 4 Horas

En la actualidad la experiencia de paciente es una tendencia que a nivel mundial ocupa a todos los actores de la salud; médicos, odontólogos, enfermeras y en general todos los profesionales que tengan contacto con pacientes pueden empezar a diseñar su propia experiencia en el consultorio, apuntando a tener pacientes cada vez más satisfechos trascendiendo la atención a una dolencia en particular, llevándolos a vivir una real

experiencia diferente y de valor para ellos. en este taller usted obtiene herramientas que puede aplicar en su consultorio basadas en la investigación científica del cerebro humano y la manera como percibe, siente y recuerda

**Neuromanagement**

Flexible

El nuevo paradigma de la economía comportamental ha llegado a replantear la manera como se hacen negocios y también como se dirigen a los equipos; las investigaciones demuestran que cada vez más los colaboradores quieren estar más lejos de sus jefes y viceversa; entendiendo un principio básico del comportamiento cerebral, como es la aversión a la pérdida, se pueden derivar nuevos enfoques de liderazgo basados en la manera como el cerebro procesa las emociones y su impacto en el desempeño y la forma como se establecen las relaciones . mediante metodologías serias de coaching ejecutivo (The leadership Circle®) junto con los aportes de la

neurociencia su equipo de líderes se podrá alinear con el liderazgo que requieren ls empresas actualmente.

**Neuromarketing for Keynotes: Perception, attention and memory**

Flexible

la forma en la que se hace una presentación, el lenguaje corporal del speaker, el diseño de las diapositivas, entre otros, son aspectos que van a determinar el nivel de atención, y recordación de una conferencia ; desde la investigación en neuromarketing ya sabemos cual es el recorrido del ojo en una diapositiva, cual es el impacto emocional que genera cada slide y qué tanto puede recordar una persona justo al salir de una conferencia. los procesos cerebrales de atención, percepción y memoria pueden ser bien administrados si un speaker hace su presentación alineada con la forma en el que cerebro procesa la información. En este taller usted como speaker va

a adquirir herramientas para enriquecer el diseño de sus slides, mejorar la estructura de su conferencia, captar la mayor atención de su auditorio y no menos importante, como influenciar positivamente a su auditorio.

## Experiencias

**Neuromarketing Project Manager**

Neurobusiness

2015 - 2019

## Estudios

**Máster en Neuromarketing**

Universidad Internacional de La Rioja

2019

**Coach profesional certificado avalado por ICF**

Coaching Hall International

2015

**Administrador de empresas**

UFPS

2014

**Coaching gerencial**

Universidad de la Sabana

2013

## Perfil en Mentes a la Carta

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