

0.0

Comentarios (0)

Andrés Pinzón

Montería, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

LinkedIn, Marketing digital, Coaching de ventas, Comercialización; Ventas; mercadeo, El poder de las relaciones en las ventas, Entrenamiento a equipos de ventas, Entrenamiento en Neuroventas, Estrategia de Ventas, Estrategias de mercadeo y ventas, éxito en las ventas, Felicidad y Ventas, Gerencia Efectiva de Ventas, Redes sociales para aumentar las ventas, Marketing y ventas, Neuro Marketing y Neuro Ventas, Metodología de Ventas, Movilización de fuerzas de ventas, Oratoria profesional - ventas, Técnicas Avanzadas de Ventas, Ventas b2b, Ventas, Ventas y negociación, Ventas Inbound, Ventas consultivas, Estrategia digital, Estrategia de Marketing.

Descripción del perfil

Busines & Marketing Coach, cuya misión es “Despertar el potencial ilimitado de las personas y empresas“. Con más de 11 años de experiencia en marketing y ventas, creador de la metodología Eureka Experience y creador de programas como Abracadabra (programa de servicio al cliente), misión espacial emprende y súper empresa, una nueva apuesta a la educación para empresas. Ingeniero de diseño y automatización electrónica, experto en neuromarketing y antropología del consumo, ventas, negocios digitales, neurocoach certificado, apasionado por el marketing digital y la nueva educación.

Conferencias, Cursos o Talleres

Súper Empresa - Andrés Pinzón

De 2 Horas a 4 Horas

Es un programa diseñado para hacer de tú empresa, una Súper Empresa. Utilizaremos las metáforas de los súper héroes, sus cualidades, sus poderes, sus ideales para aplicarlos a los diferentes aspectos de la empresa. 1. Romper paradigmas, con el martillo de Thor. 2. Descubrir el talento sin poderes, como Batman. 3. Desarrollar fuerza emocional, como Hulk. 4. Encontrar pasión por lo que se hace, Mujer Maravilla. 5. Utiliza la tecnología a tu favor como lo hace Iron Man. 6. Desarrolla el liderazgo como el Capitán América. 7. Innova con la estrategia del océano azul, Aquaman. Bonus. Las gemas del infinito para empresas. El resultado, que cada persona descubra

el súper héroe que lleva dentro y pueda identificar lo que necesita para hacer de su trabajo una gran hazaña. Juntos, un gran equipo para luchar por la empresa a la que pertenecen.

Eureka Experience

De 2 Horas a 4 Horas

¿Alguna vez te has imaginado jugando con LEGO y resolviendo los desafíos de tú empresa, tú vida o cualquier reto que te pongas? Con esta experiencia queremos que descubras algo increíble jugando como niños para resolver problemas de grandes. Es una experiencia para las empresas que quieran lograr un descubrimiento en sus procesos, productos, servicios, equipos de trabajo y en general cualquier aspecto de la organización. A través de varias metodologías creativas utilizadas para la exploración y solución de desafíos como el juego con Lego o Tangram, entre muchas otras técnicas. El resultado es un descubrimiento que se puede traducir en un plan de acción para la compañía, los líderes deben estar atentos y ser parte integral del proceso. Aplicable a: Innovación. Desarollo de productos o servicios. Construcción de equipos. Desarrollo de nuevos mercados. Experiencia del cliente. Estrategias de marketing y comerciales. Estrategias de posicionamiento. Comunicación asertiva. Liderazgo. LSP Mediante LEGO SERIOUS PLAY los participantes construyen modelos que representen de manera metafórica la percepción, sentimientos y motivaciones que tiene sobre un concepto, idea, situación, etc. Por ejemplo: 1. Se les pide a los participantes que construyan la visión aspiracional de su departamento/empresa a 2 años. 2. Posteriormente todos los participantes deben compartir con el grupo la historia de lo que construyeron. Esto permite una proyección de lo que el participante cree y piensa mediante una actividad lúdica. 3. El grupo reflexiona y aprende sobre lo que los demás participantes compartieron. Todos los participantes tienen que compartir las historias de sus modelos y a su vez escuchar a los demás, esto reduce significativamente el protagonismo y el ego que se da en algunas empresas donde el 20 por ciento de los participantes hablan y el 80 por ciento asiente con la cabeza. La fortaleza de LEGO SERIOUS PLAY recae en el proceso de construcción, reflexión y aprendizaje colaborativo. ¿Para qué podría funcionar LSP dentro de una empresa? Identificar, analizar y diseñar nuevos productos y servicios. Fomentar la cultura de innovación empresarial. Favorecer el desarrollo de competencias, pensamiento creativo y la imaginación de los participantes. Promover la toma de decisiones colaborativa y el compromiso del equipo de trabajo. Mejorar el desempeño y la comunicación de las personas en las organizaciones. (Diálogo constructivo) Identificar, especificar y gestionar problemas y proyectos complejos mediante el conocimiento táctico. Obtener Insights del Consumidor en

Estudios Cualitativos.

Abra Cadabra - Programa de servicio al cliente

Flexible

Es programa de 6 semanas aproximadamente en donde primero realizamos un análisis de tus magos potenciales (colaboradores), para diseñar una experiencia del cliente y desarrollar una propuesta de valor y posteriormente capacitar a tus colaboradores responsables del servicio al cliente con esta y diversos temas de desarrollo personal, servicio al cliente, actitud, liderazgo, inteligencia emocional, entre otras. Utilizaremos herramientas de coaching para potencializar lo aprendido. Finalmente el resultado será un entrenamiento práctico y un plan de acción para que tanto directivos como colaboradores hagan mágia para los clientes y puedan prestar un servicio mágico. ABRACADABRA-BANNER-INFERIOR Análisis de los magos potenciales. Reunión previa con directivos. Fijación de objetivos e identificación de los problemas primarios. Reunión con el equipo de atención al cliente. Identificación de problemas. Pensamiento mágico. Estructuración y socialización de la propuesta de valor. Diseño de la experiencia del cliente. Estándares de calidad. Construcción del modelo de equipo bajo la metodología del Juego Serio con LEGO. Diseño de incentivos y campañas de endomarketing (marketing interno). Cliente incógnito. Entrenamiento en servicio al cliente 1. Inteligencia emocional. Desarrollo personal. Manejo de estrés. Manejo de clientes difíciles. Juego de roles. Manejo de conflictos. Coaching de constelaciones. Para que los líderes estructuren sus equipos y obtengan el resultado que requieren. Entrenamiento en servicio

al cliente 2. Técnicas de venta. Actitud. Proyecto de vida. Tipos de cliente. Liderazgo. Modelo mágico estratégico. Cliente incógnito. Resultado final.

Misión Espacial: Emprende

4 Horas o más

Emprender es una misión espacial, con riesgos, obstáculos, una preparación de alto rendimiento, en donde juntos trabajaremos para crear un plan de vuelo y un cohete que le permita a tu emprendimiento alcanzar las estrellas. Diseñaremos juntos tú modelo de negocio, la estrategia de lanzamiento, estrategias de marketing, estrategias comerciales y digitales para que tu empresa llegue al infinito y más allá. Diseñado para emprendedores,

personas que quieran emprender, empleados con ganas de algo más y en general cualquier inconforme que quiera desde lo más profundo sí, dar el paso para lograr una misión exitosa. ¿Estás listo cadete?

Las gemas del infinito para empresas

De 1 Hora a 2 Horas

Una analogía de cómo utilizar los poderes de las gemas del infinito en tu empresa.

Neuro Oratoria - Andrés Pinzón

De 1 Hora a 2 Horas

Cómo vender más desde la oratoria, cómo hablar en público y rockear con tu presentación.

Venta para no vendedores - Andrés Pinzón

Sin especificar

Una mirada al mundo de las ventas desde la perspectiva del que nunca ha vendido.

Estudios

Especialista en Ventas y Funnels automatizados

Academia de Consultores

2018

Neuroventas

BiiaLab USA

2016

Marketing Digital Strategist

BiiaLab USA

2016

Neuromarketing y Antropología del consumo

BiiaLab USA

2015

Ingeniero en automatización

Universidad de La Salle

2009

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/andres-pinzon