

5.0

Comentarios (3)

Santiago Correa

Medellín, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Entrenamiento y formación en ventas., Coaching para directores comerciales.

Descripción del perfil

Santiago Correa Restrepo es Administrador de Empresas y Especialista en Negocios Internacionales de la Universidad EAFIT. Master en dirección comercial y marketing de Westfield University. Coach certificado por Tisoc (España) y la Universidad del CES. Posee 18 años de experiencia laboral en el área de ventas en empresas de diferentes sectores como el Financiero, Servicios, Textil y Automotriz. .[mas del perfil en linkedin] Para Santiago “es sorprendente que las ventas sean la profesión # 1 del mundo y sin embargo muy pocas personas tienen entrenamiento formal más allá de, este es tu territorio asignado, buena suerte. Por esto es que debemos encontrar maneras de educarnos y ser mejores cada día.” Santiago ha tenido la fortuna de contar con una excelente formación durante todas las etapas de su carrera de ventas. Compartir esas experiencias mientras continúa aprendiendo constantemente de todas las personas, es su pasión.

Conferencias, Cursos o Talleres

Coaching para directores de ventas

Flexible

Si desea que su gente sea más exitosa, primero logre que sus gerentes sean entrenadores de élite, la habilidad perdida de los principales líderes de ventas de hoy. Obtenga la mejor versión de su equipo comercial y póngala al servicio de sus objetivos empresariales. El coaching ejecutivo para directores comerciales es un proceso donde, es el propio director comercial el que identifica y gestiona los cambios que tiene que hacer en su estilo de liderazgo, para así alcanzar los objetivos que la empresa ha marcado al departamento de ventas. La desmotivación, frustración y baja tolerancia al fracaso del equipo comercial pueden generar estados de ansiedad y estrés del directivo de venta. De esta manera, se reduce su capacidad y eficiencia disminuyendo así la eficiencia del departamento de ventas Gracias al proceso de coaching comercial y mentoring, el director comercial obtendrá herramientas para: Realizar mejor selección del equipo de ventas. Mejor gestión del estrés Aumento de la tolerancia al fracaso Reducción de la frustración Herramientas de liderazgo Mejor gestión emocional propia y la del equipo Mejor formulación de objetivos Mayor cohesión del equipo de ventas Mayor cohesión del departamento comercial con otros departamentos de la empresa Desarrollo de una mejor estrategia comercial Capacidad de

automotivación y herramientas de motivación para su equipo.

Entrenamiento y formación en ventas

Flexible

Los gerentes de ventas están constantemente bajo presión para entregar números y difícilmente encontrarían tiempo para enfocarse en el coaching. Para ellos, los mercados, el rendimiento de los productos, los resultados y las conversaciones de ventas son mucho más cruciales que encontrar tiempo para entrenar a los vendedores promedio. El rendimiento es un juego mental y depende de la confianza, la creencia en sí mismo, la capacidad de mantenerse enfocado en condiciones adversas y encontrar el nivel adecuado de energías para tomar oportunidades para ganar. Aquí es donde entra el coaching de ventas. Ayudar a un vendedor promedio que tiene excelentes credenciales pero se ha condicionado debido a las duras condiciones del mercado, la falta de fe en sí mismo y la falta de confianza en los productos y servicios que está vendiendo debido a las constantes objeciones a las que se enfrenta desde el mercado, de eso se trata el coaching. Trabajar en las fortalezas de las personas, mejorar su confianza en sí mismo y darle forma a ser un ganador, son los aspectos críticos a trabajar

con el coaching.

Experiencias

Gerente / Socio

www.mindsolutions.com.co

2019 - Actual

Gerente Corporativo de Ventas

Casatoro

2016 - 2019

Gerente Comercial

Compass Group

2013 - 2016

Profesional Especializado

Comfama

2009 - 2013

Gerente Comercial Banca Empresarial

Bancolombia

2004 - 2007

Estudios

Master en direccion comercial y marketing

Westfield University

2013

Especialista en negocios internacionales

Eafit

2007

Administrador de empresas

Eafit

2002

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/santiago-correa