

0.0

Comentarios (0)

Nicolas Vanegas

Bucaramanga, Colombia
Conferencista | Capacitador

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Neuromarketing, Liderazgo empresarial, Trabajo en Equipo, Entrenamiento en Neuroventas, Entrenamiento a equipos de ventas, Autoestima y empoderamiento, Inteligencia emocional en las organizaciones, Modelo de negocio.

Descripción del perfil

Su experiencia de vida y cambios personales lo llevaron a compartir un mensaje inspirador con el mundo, de que TODO ES POSIBLE. Cuenta con experiencia como facilitador y entrenador en grupos con énfasis en áreas del desarrollo personal humano, liderazgo, ventas, neuroventas, neuromarketing, desarrollo de marca, marketing, marca personal e innovación en las organizaciones. Buscando potencializar el desarrollo del ser y la cultura organizacional de las diferentes instituciones a través de conferencias y entrenamientos prácticos, donde por medio de actividades se interioriza la información llevándola a aplicar en sus vidas para mejorar los resultados en la vida personal y profesional.

Conferencias, Cursos o Talleres

Lovemark: Que tus clientes literalmente amen tu marca

De 2 Horas a 4 Horas

Que los empresarios entiendan por qué compran las personas y a que le brindan valor los cliente lo cual les permita comunicarse de manera asertiva (con base a principios de neuromarketing) con cada uno de ellos. De esa manera podemos generar un apego emocional y no únicamente racional (valor simbólico), lo cual nos permite diferenciarnos de nuestros competidores.

La nueva era de las ventas: Cómo vender en esta nueva era del Internet y la tecnología

De 1 Hora a 2 Horas

Generar conciencia en los participantes de la importancia y la gran participación e influencia que tiene la parte digital en el desempeño de los negocios; se busca transformar y presentar la manera de estructurar estrategias de ventas a través de los medios digitales.

¿CÓMO CREAR UNA CULTURA DE INNOVACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES? Cómo generar culturas innovadoras a través de la metodología lean start up

De 1 Hora a 2 Horas

En un mercado tan cambiante, hoy más que nunca se hace necesario mantener a las empresas en constante innovación y mantenerse flexibles al cambio. Para lo cual, es necesario generar grupos de trabajo y sinergias que permitan mantener las unidades de negocio en constante evolución.

EL PODER ESTÁ DENTRO DE TI Creencias, Paradigmas y Modelos Mentales

De 2 Horas a 4 Horas

Elevar el nivel y toma de conciencia de los participantes acerca de sus creencias y modelos mentales que están impidiendo el resultado deseado. Hacernos responsables de nuestra vida y salir del papel de victima, empoderando a todos los participantes a alcanzar cada una de sus metas personales y profesionales y aumentar así sus niveles de auto confianza para comunicarse de la mejor manera con nuestros clientes. No es lo que ocurre, es la interpretación la que determina la polaridad, positiva o negativa; mindfulness como un estilo de vida para acabar con el sufrimiento y queja constante.

TODO EMPIEZA Y TERMINA POR TI: El manejo de las emociones para mejorar nuestros resultados

De 2 Horas a 4 Horas

Llevar a los participantes a tomar consciencia del gran impacto que tienen las emociones en su vida cotidiana y laboral, y evalúen como las manejan por medio de ejercicios prácticos; llevarlos a considerar como sus actitudes pueden estar afectando el servicio que brindan a nuestros clientes en nuestros diversos servicios. Explicar con ejemplos prácticos, cómo pueden aplicar inteligencia emocional a cada aspecto de su vida, empoderarlos para poder manejar de mejor manera cada situación que se les presente en su vida personal y laboral.

CÓMO BRINDAR UN SERVICIO EXCEPCIONAL “La suma de pequeños detalles, hacen una experiencia inolvidable”

De 2 Horas a 4 Horas

A través de ejemplos reales mostrar al equipo cómo diversos factores que parecen insignificantes (el nombre, gestos, uso correcto del uniforme, una sonrisa, presentación personal) hacen una experiencia completamente inolvidable. Trabajar todos lo temas de protocolo, pero no como una imposición, sino como parte de nuestro ADN y factores necesarios para ser congruentes con nuestro propósito.

FORMANDO GRANDES EQUIPOS

De 2 Horas a 4 Horas

La importancia del liderazgo desde todos los niveles de la compañía. Los factores relevantes de este y los 5 niveles de liderazgo para llegar a influenciar sin importar la posición de cada uno de los integrantes del equipo, haciendo de estos imparables. La importancia del sentido de pertenencia de cada uno de los integrantes, que trabajen juntos y sepan que la función vital es todo aquello que aporte al propósito de la compañía, porque con el crecimiento de la empresa crecemos todos.

EL JUEGO INTERNO DE LAS VENTAS Un buen vendedor se determina por la manera en que piensa

De 2 Horas a 4 Horas

Determinar los rasgos característicos de la personalidad y emociones de un vendedor. Pasar de convertirnos de vendedores convencionales a asesores en la búsqueda de generar más y más valor a cada uno de nuestros clientes, presentando también habilidades para manejar objeciones.

NEUROVENTAS: CÓMO VENDER MÁS HABLANDO MENOS “Antes vender era una técnica, hoy es una ciencia”

De 2 Horas a 4 Horas

Analizar de manera científica por que compramos los seres humanos con base a la teoría de los tres cerebros. Presentar y practicar los 5 modelos de neuroventas que permitan llevar a los participantes a aumentar sus ventas hablando menos.

Estudios

Master Trainer en Neuroventas

Jurgen Kláric

2017

Táctico, curso de marketing digital

Louis Betancourt

2017

Ingeniero Industrial

Universidad de los Andes

2013

Bachiller académico

Aspaen Gimnasio Saucara

2007

Artículos

Tu marca de cero a cien

Este jueves 6 de diciembre, el Ingeniero Industrial de la Universidad de los Andes, Nicolás Vanegas, experto en neuromarketing, certificado por Jürgen Klaric, presentará su taller personalizado 'Tu marca de 0 a 100', en Bucaramanga.

https://www.vanguardia.com/area-metropolitana/bucaramanga/tu-marca-de-0-a-100-un-nuevo-taller-del-santandereano-nicolas-vanegas-HCVL452252

Vas Tarde

‘Vas tarde’, la conferencia del santandereano Nicolás Vanegas llega Barrancabermeja

https://www.vanguardia.com/santander/barrancabermeja/vas-tarde-la-conferencia-del-santandereano-nicolas-vanegas-llega-barrancabermeja-HEVL432014

Conferencia Vas Tarde Bucaramanga

En el Hotel Hampton de la ciudad se llevó a cabo la conferencia ‘Vas Tarde’, con el experto Nicolás Vanegas.

https://www.vanguardia.com/entretenimiento/sociales/conferencia-LEVL430029

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/nicolas-vanegas-249395