

4.9

Comentarios (2)

Claudio Fontana

Buenos Aires, Argentina

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Panelista

País de residencia: Argentina

Nacionalidad: Argentina, Italia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Negociacion, Liderazgo, Ventas corporativas, Motivación, Neuroventas, Inteligencia Emocional, Etc.

Descripción del perfil

Licenciado en Psicología, MBA, Director Academico de la Universidad de Belgrano, Consultor organizacional en toda America para empresas como TOTAL, Procter&Gamble, Renault, Nissan, Kimberly Clarke, Burguer King y muchas otras. Speaker internacional en Motivación, Liderazgo, Ventas, Inteligencia Emocional, etc Coach Sistemico empresarial, Autor de libros y publicaciones, Director de Sud America Business School, miembro del staff de Speakers de Divinamente. Com.

Conferencias, Cursos o Talleres

Liderando Millenialls

Flexible

Taller de Liderazgo para quienes gerencien grupos de Millenialls, como saber que quieren, que les pasa , que los motiva y sacar los mejores resultados del equipo

Neuroventas

Flexible

Las nuevas tecnicas de Venta necesitan la aplicacion de Neurociencias para llegar al cliente de manera efectiva. Una actualizacion imprescindible para comercializar nuestros productos en mercados altamente competitivos y con baja demanda

La nueva Negociacion

Flexible

El metodo Harvard cumplió 40 años, es hora de rediseñar y redifinir la negocion, de acuerdo a parametros actuales. Una mirada nueva y efectiva para el mundo de los negocios

Inteligencia Emocional

Flexible

La gente que pierde su trabajo o no logra ser extoso en el, no se debe a que no tengan capacidad para desempeñarse, sino que no han logrado insertarse en el equipo, no logran empatia y no se llevan bien con jefes, subordinados y compañeros. El 80% del exito de una persona depende de su inteligencia emocional y solo el 20 % del coeficiente intelectual

Experiencias

Director Academico

UNIVERSIDAD DE BELGRANO

2010 - Actual

Director Academico

Escuela Sistemica Argentina

2010 - Actual

Director General

Sudamerica Business School

2019 - Actual

Director General

CFC Consulting

2014 - Actual

Gerente Comercial

YPF

1993 - 2010

Estudios

MBA

IAE UNIVERSIDAD AUSTRAL

2002

Licenciado en Psicologia

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

1998

Libros

Los Vendedores son Hombres de Palabra

La herramienta que los vendedores necesitan para profesionalizar su trabajo y conseguir resultados incrementales de manera constante

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/claudio-fontana