

0.0

Comentarios (0)

Leopoldo Uprimny

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Coach | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Austria, Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

NeurOratoria, Lenguaje Corporal y Deteccion de Engaño, NeuroVenta Consultiva, Lenguaje Corporal.

Descripción del perfil

Colombo-Austriaco residente en Colombia. Es Director de E-motion Corporation, Coordinador Regional del Knesix Institute y representante para Colombia del Center for Body Language. Es Conferencista internacional y motivador empresarial acreditado por la Cámara Internacional de Conferencistas y speaker de Divinamente y Mentes a la Carta. Esta certificado como experto en Lenguaje Corporal, Micro-Expresiones Faciales, Detección de engaño y Neuromarketing y Neuroventas por instutitos de formación como lo son La Universidad de Salamanca, el Instituto de Neurociencias Braidot, el Paul Ekman International (PEI) y Paul Ekman Group (PEG), el Kinesix Institute y el Center for Body Language. Ha entrenado importantes personalidades en el ámbito político y empresarial ayudándolos a desarrollar competencias de liderazgo y oratoria. A través de sus conferencias y talleres ha logrado formar y influir y motivar positivamente equipos a través de los siguientes programas: 1. NeuroVenta Consultiva®: Basado en los principios de las Neurociencias, del comportamiento humano y de la Comunicación No Verbal, Leopoldo lo integra con lo mejor de 4 técnicas Consultivas definiendo la estructura ideal para una venta efectiva. 2. NeurOratoria®: Este programa se diseñó para que las historias (presentaciones a diversas audiencias) logren un poder estimulante al ser contadas desde tres dimensiones: Dimensión Corporal, Dimension Paraverbal y Dimension Estructural. 3. Lenguaje Corporal y Detección de Engaño: Un gesto puede significar algo, nada o muchas cosas. Lo que se aprende en esta formación es el TODO del “Lenguaje Corporal”. Leopoldo es reconocido como uno de los especialistas más versados en su campo que ha nivel internacional ha tenido reportajes y entrevistas para la Revista Forbes, Univisión y Telemundo Internacional, Fox Life y entrevistas para la Argentina, Chile, Ecuador y en Colombia para medios como El Tiempo TV, Portafolio, La W Radio, Blu Radio, Canal 1, Canal RCN, Diario El País, entre otros más. “…El resultado de su intervención fue extraordinaria, porque no sólo compartió información e gran interés, sino también con su manejo de escenario, logró motivar y enganchar a un auditivo distante, volviéndolo dinámico y participativo.” Santiago Hidalgo - Presidente, Renaissance Executive Forums- Ecuador.

Conferencias, Cursos o Talleres

Taller NeuroVenta Consultiva

Flexible

Quiere incrementar su productividad en más del 30%, según nuestros casos de éxito (documentados) este taller podría ayudarlo a alcanzar esos números. Basado en los principios de las Neurociencias, del comportamiento humano, de la Comunicación No Verbal y Lenguaje Corporal, E-motion y de la Venta Consultiva, E-motion Corporation ha creado un programa de formación único que integra lo mejor de 4 técnicas Consultivas con el

despertar de esas habilidades innatas en el ser humano, las de un ser comunicador por excelencia, logrando que la venta se empiece hacer desde antes de que el ejecutivo comercial comience a hablar.

Taller de NeurOratoria®

Flexible

Este programa se diseñó para que las historias (presentaciones a diversas audiencias) logren un poder estimulante al ser contadas desde tres dimensiones: Dimensión Corporal, Dimensión Paraverbal y Dimensión

Estructural. Es un taller que potenciará sus habilidades para hablar en público al integrar componentes de las Neurociencias, de la Comunicación No Verbal y del Stoytelling.

Lenguaje Corporal y Detección de Engaño

Flexible

Un gesto puede significar algo, nada o muchas cosas. Lo que se aprende en esta formación es el TODO del “Lenguaje Corporal”. Hay muchos mitos y malas interpretaciones de lo que hay detrás de detección de engaño y de los mensajes no verbales que transportan los gestos. En la Conferencia se definirán estos mitos, se darán los parámetros básicos de interpretación gestual y corporal y se darán herramientas para la correcta detección e interpretación del Lenguaje Corporal y Comunicación No Verbal. Para el Formato de Taller, se entrará en profundidad científica en lo que es la Detección de Engaño basado en la gestualidad y Comunicación No verbal

abarcando las principales disciplinas no verbales.

Sensibilizate: Dale Sentido a tus Sentidos.

De 1 Hora a 2 Horas

Se estima que más del 80% de las personas tienen una dominancia visual y esto nos convierte en unos “discapacitados” sensoriales. Al recibir tal cantidad de información por los ojos, los otros sentidos simplemente cumplen funciones básicas. Lo más interesante de esta conferencia es no sólo saber cómo se pueden potenciar sus 5 sentidos (incluyendo la visión) para aumentar su percepción sensorial y la capacidad de crear nuevas realidades y experiencias, sino también para saber cómo utilizar estas técnicas en las ventas, negociaciones y presentaciones. SENSIBILIZATE es un viaje sensorial en el que usted con unos simples estímulos podrá empezar a ver con

sus oídos, a escuchar con sus ojos, a percibir de mejor manera los olores, a potenciar los sabores y a mejorar el tacto.

NeuroVenta: Una Venta al Corazon del Cerebro

De 1 Hora a 2 Horas

¡TODOS SOMO VENDEDORES! Todos somos vendedores porque vendemos productos, servicios, proyectos e ideas, y en especial porque en el trabajo y en la vida personal tenemos que entender cómo funciona el cerebro y la toma de decisiones, para saber cómo convencer y persuadir a las personas. En esta Conferencia revisaremos las bases de las Neurociencias aplicadas a las Ventas y negociación, miraremos y entenderemos el

funcionamiento general del cerebro y demos recomendaciones de cómo lograr hacer una venta más fácil y estimulante, reforzando nuestra forma de comunicarnos (no verbal) con el cliente.

NeurOratoria: El Arte de Persuadir

De 1 Hora a 2 Horas

El saber hablar en público es una de las más importantes competencias buscadas en los ejecutivos y un requisito fundamental para poder ocupar puestos directivos. En esta Conferencia buscaremos que en este corto periodo de tiempo se pueda comenzar con un proceso consciente de entendimiento de su manera de presentar resaltando hábitos/vicios comunicativos, para luego mediante el desarrollo de competencias no verbales se puedan dar

las bases para descubrir cómo comunicarse adecuadamente ante cualquier público, para que con la repetición consciente, estas nuevas habilidades se instauren en el subconsciente/automático y nunca se olviden.

Perfil en Mentes a la Carta

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