

0.0

Comentarios (0)

Edgar Anguiano

Monterrey, México

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Ventas, Precios, Motivación, Atención a clientes, Espiritualidad.

Descripción del perfil

El crear y comunicar son mi pasión, a través de mis libros, cursos y conferencias busco llevar un mensaje de transformación a las audiencias, el que mi mensaje alcance a una sola persona y le motive a evolucionar es lo que me mueve todos los días Mi experiencia • Licenciado en Ciencias de la Comunicación egresado del Instituto de Comunicación Artes y Humanidades de Monterrey • Coach ejecutivo certificado por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey • Certificado en estándar de competencias EC0217 - Impartición de cursos de formación del capital humano de manera presencial grupal por el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales CONOCER • Certificado en estándar de competencias EC0301 – Diseño de cursos de formación de capital humano de manera presencial grupal, sus instrumentos de evaluación y manuales del curso por el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales CONOCER • Celebrity Speaker certificado por la Asociación de Conferencistas Hispanos • Agente Capacitador Externo registrado ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social • Con Diplomados en Finanzas, Ventas, Mercadotecnia, Importación y Exportación • Me he desempeñado en las áreas de Ventas, Desarrollo de Franquicias, Tecnologías de la información, Desarrollo de Producto, Servicio a Clientes, Mercadotecnia y Precios para empresas como CEMEX, Idealease, Grease Monkey International y Meritor. • Columnista en la revista Perfiles – El Horizonte • Experiencia docente en las cátedras de Legislación de Medios y Comunicación Intercultural para el Instituto de Comunicación, Artes y Humanidades de Monterrey • Fundador y director general de Logical México – Empresa dedicada al desarrollo ejecutivo Libros publicados: • Super Sales – Detonando el poder de su equipo de ventas • Psicología del precio - El alto precio de vender barato • MotivaAcción - transformando sueños en éxitos • Orar para vencer - La vida que quieres a través del poder de la oración • ¡Ponte a chambear! ® - Estrategias para un obtener el trabajo que quieres • Creer para vencer – Espiritualidad para el mundo moderno • Confiar para vencer – Espiritualidad para la vida diaria

Conferencias, Cursos o Talleres

Psicología del precio

De 1 Hora a 2 Horas

Psicología del Precio – El alto precio de vender barato, es una conferencia creada con el fin de hacer evidente a dueños de negocios y sus equipos de ventas el impacto que un precio bajo tiene en su rentabilidad y les da a los vendedores herramientas para vender por valor

Super Sales - Detonando el poder de su equipo de ventas

4 Horas o más

Este curso teórico/práctico lleva a los equipos de ventas a la creación y adopción de una propuesta de valor alejándose de la venta por precio. Durante el curso construye en conjunto una propuesta de valor que ofrecer a los clientes a partir de datos reales y que puede ser adoptada por los participantes como herramienta de trabajo aplicable a su propio proceso de ventas.

60 Segundos

De 2 Horas a 4 Horas

Todos los días los vendedores hacen contacto con clientes potenciales, el tener la capacidad de generar un prospecto en un tiempo muy corto es el objetivo de este curso que le enseña a los vendedores como estructurar y aplicar las mejores técnicas de Elevator Pitch (venta de elevador) y garantizar un contacto posterior dónde convertir a ese prospecto en un cliente.

Prospección efectiva

De 2 Horas a 4 Horas

Para poder generar ventas es necesario contar con un flujo continuo de prospectos, el saber donde buscarlos, como clasificarlos, como abordarlos y como hacer un seguimiento del proceso de venta es lo que este curso práctico aborda para enseñar a los vendedores a explotar su activo más valioso, sus contactos.

Cliente para siempre

4 Horas o más

En este curso se abordan de forma teórica y práctica los principales aspectos involucrados en la atención al cliente y que muchas veces por costumbre se dan por hecho dentro de las organizaciones, esto con el fin de generar una transformación tangible en el accionar del equipo de trabajo y hacer de la excelencia un hábito.

Speak Up! - Sin miedo a hablar en público

4 Horas o más

Tarde o temprano, todos nos vemos en la necesidad de hablar en público y el temor que ello conlleva puede paralizar a quien lo hace. En este curso/taller se enseña a los participantes, técnicas sencillas y eficaces para perder el miedo a hablar ante una audiencia ya sea de 5 o de 1000 personas y transmitir un mensaje de forma clara, concisa y amena.

Fracasología - El arte de regarla en grande

De 1 Hora a 2 Horas

Tomar el fracaso como la mejor herramienta de aprendizaje

Experiencias

Director general

Logical México

2017 - Actual

Gerente nacional de mercadotecnia

Meritor Inc.

2010 - 2017

Director general

Bellatrix Publicidad

2004 - 2009

Gerente de operación y desarrollo de franquicias

Grease Monkey International

2002 - 2004

Coordinador de atención a clientes

IDEALEASE

1998 - 2001

Coordinador de telecomunicaciones

CEMEX

1990 - 1997

Estudios

Coach ejecutivo con acentuación en alineación de grupos de trabajo

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey

2018

Diseño de cursos de formación del capital humano de manera presencial grupal, sus instrumentos de evaluación y manuales del curso. EC0301

CONOCER

2017

Impartición de cursos de formación del capital humano de manera presencial grupal EC0217

CONOCER

2017

Certificación internacional Conferencista

Asociación de Conferencistas Hispanos

2016

Diplomado en aduanas importación y exportación

IDESAA

2015

Diplomado en gerencia de ventas y mercadotecnia

IDESAA

2013

Diplomado en Finanzas para no financieros

IDESAA

2012

Licenciado en ciencias de la comunicación

Instituto de Comunicación Artes y Humanidades de Monterrey

2001

Libros

Psicología del precio - El alto precio de vender barato

no de los errores más comunes que las empresas cometen para tratar de sobrevivir es recortar sus precios y tratar de compensar por volumen, el como percibimos los precios y el costo real de una promoción son

desmitificados en este libro a través de un lenguaje sencillo y lleno de anécdotas

Super sales - Detonando el poder de su equipo de ventas

Todas las empresas luchan todos los días en un mercado cada vez más competido, el enfoque tradicional es vender más a toda costa, sin embargo, re-encuadrar los esfuerzos a un proceso de ventas centrado en el cliente y

en la generación de beneficios puede cambiar por completo la cara de su negocio.

Orar para vencer - Espiritualidad par la vida diaria

En un mundo tan complejo y acelerado como en el que vivimos, el hombre tiende a confiar demasiado en si mismo y al no tener dónde refugiarse al hacerse consciente de sus propias limitaciones, se ve angustiado, tenso y triste. Sólo cuando se ve desesperado pide ayuda a Dios aunque Él siempre ha estado esperando por el. Cada problema, carencia o necesidad puede ser resuelta a través de la oración a Dios, pero ¿cómo hacer de la oración parte de nuestras vidas?A través de un lenguaje sencillo, el lector es llevado a descubrir el maravilloso poder que reside en la oración. Este libro quiere transmitir a usted una sola verdad, Dios está esperando que usted le

hable porque quiere y va a responder. Usted puede tener una vida mejor hoy, la solución está a su alcance

Ponte a chambear - Estrategias para encontrar el trabajo que quieres

¿Te sientes atrapado en un empleo sin salida? ¿Tienes años esperando un ascenso? ¿Tus planes personales están estancados? ¿Te quedaste sin empleo y te ofrecen muy poco? ¿Tienes meses haciendo entrevistas y no te llaman? ¿Eres recién egresado y no sabes por donde empezar? ¿Necesitas un trabajo donde puedas desarrollarte? En México para miles de profesionistas y recién egresados estas preguntas son el pan de cada día, todos queremos un mejor empleo pero aún y cuando estemos preparados para desempeñarlo nunca nadie nos entrenó para conseguirlo y ello lo convirtió en un proceso de aprendizaje de prueba y error para el cual no tienes tiempo. En este libro Edgar Anguiano te enseña paso a paso como crear un currículo poderoso, como contestar las preguntas de los entrevistadores, cómo convertirte en un candidato más atractivo y sobre todo a venderte tú

mismo. Un libro que te ayuda a crear tu plan de ruta para tu vida profesional y que es una herramienta muy útil cuando de conseguir trabajo se trata.

MotivaAcción - Transformando sueños en éxitos

En nuestros días es muy común hablar de emprendedores y emprendimientos, de nuevos negocios e innovadores, pero la tarea del emprendedor abarca mucho más que eso. El emprendimiento no es solo iniciar un negocio, se trata de iniciar algo nuevo incluso a nivel personal y muchas veces los principales obstáculos a los que nos enfrentamos están en nuestro interior. MotivaAcción es un libro que aborda punto por punto las distintas etapas de un emprendimiento personal para vencer los bloqueos y convertir los sueños en éxitos. Este no es un libro de negocios estrictamente hablando, es un auxiliar que le lleva de la mano a terminar de una vez por todas con

aquello que le detiene y que le acerca a concretar sus ideas y simplemente ponerlas a trabajar.

Creer para vencer - Espiritualidad para la vida moderna

Hay mensajes que trascienden en el tiempo y que a veces no alcanzan a transmitirse en su totalidad, en 2012 Edgar Anguiano nos presentó orar para vencer, un libro que invita al lector a hacer de la espiritualidad algo cotidiano y ese esfuerzo es continuado en esta nueva obra. Creer para vencer retoma el mensaje iniciado por orar para vencer y le trae un mensaje lleno de esperanza para ayudar al lector a encontrar en la espiritualidad las respuestas que tan difícilmente podemos encontrar hoy en día. Con su estilo característico lleno de anécdotas e historias con las cuales el lector puede identificarse muy fácilmente, el mensaje es transmitido de una forma tan natural como lo es la conversación con un buen amigo. Creer para vencer no es un libro sobre religión, es una obra que con un lenguaje sumamente simple y sobre todo apelando al sentido común de la gente, lleva un mensaje sobre una espiritualidad plena, una forma de acercarse a Dios sin tantas complicaciones, ritos o reglas, un dialogo mucho más personal y sincero. Creer para vencer le brinda herramientas para poder primero creer

en el poder infinito de Dios y luego vencer a la adversidad por muy grande que se presente.

Artículos

Abriendo Brecha

Atreviéndose a hacer las cosas antes que nadie

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/abriendo-brecha-atrevete-a-ser-el-primero/

Borrando letras

Empezar de nuevo después de cometer errores

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/borrando-letras/

De tropiezos y escalones

Convertir los tropiezos en oportunidades

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/de-tropiezos-y-escalones/

De esperas y desesperaciones

La importancia de saber esperar

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/de-esperas-y-desesperaciones/

El lado oculto del emprendimiento

Las cosas que nadie nos dice cuando emprendemos un negocio

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/el-lado-oculto-del-emprendimiento/

El papel del emprendedor y el emprendedor de papel

Separando la paja del grano entre los que se atreven y los que sólo lo dicen

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/el-papel-del-emprendedor-y-el-emprendedor-de-papel/

El valor de la consistencia

Perseverar como hábito para llegar a nuestros objetivos

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/el-valor-de-la-consistencia/

El ¿YSI?

Aprender a enfrentar a la incertidumbre

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/el-ysi/

Emprendimiento personal

El proceso de cambio que todos podemos llevar a cabo

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/emprendimiento-personal/

En buena compañía

La soledad existe únicamente si la aceptamos

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/en-buena-compania/

Escuchar a Dios en los tiempos de los teléfonos celulares

Cuando Dios usa medios diferentes para hablarnos

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/escuchar-a-dios-en-los-tiempos-de-los-telefonos-celulares/

Espejos

Reflejar las bendiciones en nuestra vida para iluminar la vida de los demás

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/espejos/

Reinventar y reinventarse

La importancia de darnos la oportunidad de empezar de nuevo

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/reinventar-y-reinventarse/

¿Y ahora qué?

La importancia de convertir a los prospectos en clientes

https://edgaranguiano.com/index.php/2020/01/13/y-ahora-que/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/edgar-anguiano