

5.0

Comentarios (1)

DAVID TEZNA

Cali, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Cómo incrementar las Ventas, Ventas Consultivas, Servicio al Cliente, Pasión y Amor, Análisis del P y G, Vida Personal, El Poder de lo Simple.

Descripción del perfil

Soy padre de Emma (8) y Juan Martin (6) y como a muchos, son parte de mi inspiración para hacer lo que hago y su llegada me dio una visión global de lo que es la vida y el verdadero amor. Estudié Ingeniería Industrial en la Universidad Javeriana de Cali y mi carrera profesional se ha construido a través de 26 años de experiencia Comercial y de Servicio al Cliente, en los sectores Real y de Servicios. He trabajado en empresas Multinacionales, MultiLatinas, Regionales, Locales y Familiares. Especializado en Retail y todo lo referente al contacto con el consumidor final, Retención de Clientes (Fidelización), Visual Merchandising, Cultura alrededor del Servicio al Cliente, Generación de Conciencia y fomento permanente de hacer todo con amor para lograr resultados diferentes y sobresalientes en mercados altamente competidos. Tanto en las charlas (speaker), los talleres (workshop) y entrenamientos, dejo ver un hilo conductor donde todas las herramientas para lograr mayores y mejores ventas, las puede aplicar el asistente en su vida personal en un paralelo increíblemente útil.

Conferencias, Cursos o Talleres

Los 8 pasos de la Venta Integral-Charla (Speaker)

De 2 Horas a 4 Horas

Durante tres horas y de una manera divertida, descubriremos los beneficios que tiene seguir los 8 Pasos de la Venta Integral, tanto en las ventas como en nuestra vida personal. Los asistentes se llevarán herramientas útiles

para lograr sus propósitos comerciales y así cumplir las cada vez mas retadoras metas.

Los 8 Pasos de la Venta Integral-Taller (Workshop)

4 Horas o más

En un tiempo de 10 horas y con una dinámica totalmente inclusiva, los asistentes se llevarán herramientas útiles y extremadamente simples para garantizar el incremento de las ventas...y el mejoramiento de su vida personal.

Con casos reales y demostrables, el contenido de este taller incluirá ejercicios de Juego de Roles, donde podremos "vivir" la experiencia de todo el ciclo de las Ventas Integrales

Usted es un buen producto, véndase!!! (speaker)

De 1 Hora a 2 Horas

Orientado a los profesionales que están en ese "incierto" camino de la transición de carrera. Aquellos que por razones propias o ajenas se encuentran buscando una verdad, un nuevo camino a seguir. Convencerse de lo que valen y "creerse" el cuento será determinante para lograr el objetivo, cualquiera que se haya propuesto. En una charla divertida y con experiencias reales, se lleva al asistente a entender que todo pasa por algo y que siendo

bien orientado, lo que llegará será mejor.

Experiencias

Gerente Comercial y Mercadeo

Productos Alimenticios La Locura

2019 - Actual

Gerente Regional Antioquia y Valle

BBI-Tostao

2018 - 2019

Sr Retail Manager

Sony Electronics

2001 - 2014

Director Categorías

Almacenes Máximo (Pepe Ganga, Baby Ganga, Carter's)

2005 - 2007

Ejecutivo de Cuenta Banca Personal

Banco Interbanco

1995 - 2000

Estudios

Ingeniero Industrial

Pontificia Universidad Javeriana

1994

Artículos

VENTAS CONSULTIVAS: ENTREVISTA CON DAVID GOMEZ DE BIEN PENSADO

Durante 30 minutos hablamos con David Gomez-Director Bien Pensado sobre las Ventas Consultivas. David Gomes es un inspirador para los que amamos el Servicio al Cliente y cómo enamorarlos.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/david-tezna