

0.0

Comentarios (0)

Veronica Guirguet

Buenos Aires, Argentina

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Argentina

Nacionalidad: Argentina

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

PNL aplicada a las ventas, Neurociencias en las ventas, Liderazgo en equipos, Motivación equipos virtuales, Comunicación efectiva, Conversaciones difíciles, Gestión de emociones, Resolución de conflictos, Atención al cliente, Marketing digital, Estrategias de Ecommerce, Marketing de contenidos, Oratoria avanzada, Entrenamiento en negociacion, Entrenamiento en ventas, Coaching y Liderazgo, Programación Neurolinguistica.

Descripción del perfil

Lic en publicidad, especializada en Marketing Digital, Retail Marketing, Estrategias de Comunicación en 360, Desarrollo de Franquicias y Estrategias comerciales. Con más de 15 años de trayectoria en importantes firmas nacionales y multinacionales de servicios al frente de cargos con responsabilidad regional. Speaker, Coach Profesional Certificado y Master en PNL, actualmente realizo Consultoria organizacional, Capacitación comercial y de ventas, Entrenamiento de equipos de alto rendimiento, Coaching ejecutivo, Coaching de negocios, Intervenciones en comunicación interna , Intervenciones en Procesos LEAN, Cultura organizacional y Transformación digital en equipos de trabajo a través del uso de metodologias agiles y Estructuras liberadoras. Resolutiva, proactiva, 100% orientada a resultados.

Conferencias, Cursos o Talleres

VENDIENDO CON PNL

Sin especificar

Adentrándonos en PNL (Programacion Neuro Linguistica), comprenderemos los secretos que se encuentran detrás del comportamiento , pensamiento y accionar de los clientes adquiriendo nuevos recursos para la excelencia en ventas.

EL PODER DE LA PREGUNTA EN EL AMBITO DE LAS VENTAS

De 2 Horas a 4 Horas

Una escucha atenta y la pregunta apropiada en el momento indicado, son la llave para un... ¡Exitoso cierre de ventas !

GESTION DE LAS EMOCIONES EN LA VENTA

De 2 Horas a 4 Horas

¿Que me digo mientras desarrollo una venta? ¿Cual es mi dialogo interno? ¿Que emociones me atraviesan? ¿Cómo las gestiono?

¿COMO FIDELIZO UN CLIENTE? ESTAR UN PASO MAS ADELANTE...

De 2 Horas a 4 Horas

El objetivo de todo lider de ventas no es la venta que esta cerrando en ese momento, el la creacion del vinculo con el cliente para este vuelva a comprarle y lo recomiende...

MOTIVACION Y COMUNICACION EN EQUIPOS VIRTUALES

4 Horas o más

Obtener herramientas y nuevos recursos para: • Instalar nuevos hábitos culturales saludables para el formato virtual; • Desarrollar un nuevo modelo de trabajo eficiente, sostenible y sustentable; • Apalancar el compromiso y la productividad en los pilares de la comunicación efectiva a través de recursos virtuales.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/veronica-patricia