

0.0

Comentarios (0)

Juanma Quelle

Donostia-san Sebastián, España
Conferencista | Capacitador | Coach | Moderador

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Portugués

Áreas de conocimiento

Ventas, Estrategia de ventas, Felicidad, Bienestar, Desarrollo personal.

Descripción del perfil

He trabajado durante más 20 años como directivo en el área comercial de varias empresas públicas y privadas. En 2015 decidí poner toda la experiencia acumulada en estos años al servicio de mi verdadera vocación. Entrenar personas y organizaciones para que logren sus objetivos y compartir experiencias y estrategias para lograr la felicidad. He escrito varios libros y compatibilizo mi trabajo con la actividad docente impartiendo numerosos cursos, talleres y conferencias sobre el factor humano en la venta. Soy también colaborador de diferentes medios de comunicación en los que hablo sobre desarrollo personal, motivación y felicidad. Actualmente participo como ponente en varios de los congresos de desarrollo personal más importantes de España y Latinoamérica. Master en dirección comercial. Master en publicidad y relaciones públicas. Autor de #TerritorioFelicidad, La rueda del hámster y El ADN de la venta.

Conferencias, Cursos o Talleres

#TerritorioFelicidad

De 1 Hora a 2 Horas

Es un conferencia inspiracional y motivadora, diseñado a partir de la neurodidáctica, la PNL y la i nteligencia emocionalguiada por el conferenciante internacional y escritor Juanma Quelle, y el músico y terapeuta Pedro Campos. Una experiencia innovadora donde los asistentes, la felicidad y la música son los protagonistas. ¿Cómo funciona? Está diseñado para estimular el sistema límbico y lograr un optimo aprovechamiento del mensaje. Una experiencia única, que utiliza la música y las emociones para que el discurso pase de ser inspiracional a realmente motivador. En este innovador concepto de charla los asistentes disfrutan de tres tipos de experiencias: 1.- Experiencia formativa. Charlas de 25 minutos* cuyos ejes principales son el bienestar, el equilibrio y la felicidad. 2.- Experiencia sensorial. Utilizando la percuterapia, técnica de relajación/activación con probados efectos anti estrés. 3.- Experiencia lúdica. La diversión está asegurada con: Juegos , ejercicios de percusión y música en directo. Más de 33.000 personas han disfrutado de esta conferencia en 2019

Estrategia de ventas para gente ocupada

De 1 Hora a 2 Horas

En “Estrategia de ventas para gente ocupada”, los asistentes podrán obtener de manera amena y sencilla los conocimientos necesarios para mejorar las ventas de cualquier producto, servicio o negocio. Conocerás como identificar y valorar tu mercado objetivo, aprenderás a sintetizar y dirigir tus argumentos de venta utilizando adecuadamente cada canal para llegar a tus clientes. Comenzarás a utilizar modelos de relación concretos, que simplificarán tu vida y redundaran en relaciones más satisfactorios con tus clientes. Aprenderás a dimensionar un equipo de ventas en función del mercado y de tu objetivo y también a planificar su actividad, o la tuya, si eres tú el encargado de esa tarea. En definitiva tendrás la base para realizar un plan de ventas de tu producto, servicio o negocio. Un plan que acompañado de tu esfuerzo, te pondrá en el camino del éxito en esta compleja tarea de la venta.

Felicidad 2.0

De 1 Hora a 2 Horas

Esta charla inspiracional y motivacional está orientada a facilitar a los asistentes las herramientas para incorporar en el día a día el “coeficiente de felicidad”. Con un lenguaje llano, coloquial, cercano, lleno de anécdotas y con algunos tintes de humor, hablaré de la idea de que la felicidad es la clave para aumentar la productividad en cualquier empresa u organización.

La rueda del Hámster

Sin especificar

Una cosa es tener prisa y otras no ser capaz de ir más despacio. Vivimos en un rueda de hámster, una rueda que sólo abandonamos el día que tomamos consciencia de que la vida no consiste en llegar a todo, sino en vivir lo que alcanzamos. Una conferencia inspiracional y motivadora envuelta en una historia de superación, que nos recuerda que la vida es mucho más que una lista de tareas. A través de mi propia historia personal, compartiré con los asistentes las claves del equilibrio, el bienestar y la felicidad.

Un grado extra

Sin especificar

A través de la pregunta “¿Qué es lo que más te gusta hacer en la vida?” se construye una charla motivacional e inspiradora, diseñada para estimular el sistema límbico y lograr un óptimo aprovechamiento del mensaje. Se persigue animar a todos a que den la mejor versión de sí mismos, crear dinámicas de comportamiento positivas y aislar los elementos negativos que ralentizan el desarrollo de los equipos y las organizaciones.

Un grado extra

Sin especificar

Los clientes satisfechos son la mejor publicidad para una empresa y precisamente por ello es clave poner en marcha estrategias para conseguirlos. En esta conferencia se abordan las claves de la satisfacción del cliente, ya que conocerlas y aplicarlas es la mejor manera de que continue siendo así. Y es que, viendo lo que nos jugamos, los resultados que nos pueden brindar las estrategias realizadas en ese sentido bien merecen el esfuerzo.

Experiencias

Socio director

Quelle asociados

2015 - Actual

Socio ejecutivo

Paack Holdind

2015 - Actual

Socio ejecutivo

Newbery Real estate

2016 - Actual

Co-founder

The Happy mondays

2017 - Actual

Director Comercial y marketing

Grupo Correos

2012 - 2015

Subdirector General

ASM

2009 - 2012

Estudios

ingeniero industrial

Universidad politecnica de Mondragos

Master en direccion Comercial

IESE

Master en publicidad y RR.PP

UAM

Libros

El ADN de la venta

El ADN de la venta es una reflexión sobre la compleja y apasionante tarea de la venta. Vivimos en un mundo en permanente evolución, los cambios son una constante en nuestras vidas y la profesión de vendedor no es ajena a esta dinámica evolutiva. Sin embargo, el éxito en la venta depende en gran medida de una serie de factores que permanecen inalterables al paso de tiempo, probablemente porque se encuentran en la base misma del proceso de la venta. En El ADN de la venta, el autor nos propone una revisión y actualización de estos conceptos adaptándolos a los nuevos tiempos. Repleto de propuestas creativas y ejemplos prácticos, este libro está escrito en un lenguaje claro, ameno y directo. Pensado para aquellos profesionales que tengan como objetivo la mejora de sus resultados de venta, con independencia del producto, servicio o sector de actividad al que

orienten su oferta.

#TeriitorioFelicidad

La búsqueda de la felicidad es algo constante en nuestras vidas y a pesar de que somos conscientes de que ha de ser el objetivo de nuestra existencia, muchas veces lo dejamos de lado. En estas páginas, Juanma Quelle tratará de convencerte de que la felicidad, tu felicidad, no es aplazable y de que ser más feliz puede convertirse en un hábito. Te ayudará a conocer y entender mejor tus emociones, a ser consciente de la necesidad de retomar el control de tu vida, a valorar las ventajas de bajarte de esa rueda de hámster imaginaria en la que vivimos y alcanzar una vida más plena y, en definitiva, a practicar la felicidad. Sí, porque la felicidad se puede

practicar y está en tu mano hacerlo.

Perfil en Mentes a la Carta

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