

0.0

Comentarios (0)

Marco A. Trujillo García

León, México

Conferencista | Capacitador | Coach

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Objeciones y Cierres, Las 21 Armas para Elevar Venta, Convertir Crisis en Oportunida.

Descripción del perfil

así me presentan: Nuestro instructor, tiene una maestría en administración, una especialidad en marketing y una certificación internacional en Coaching de Negocios en Lambert Brasil, ha impartido más de 500 talleres, cursos y conferencias relacionados a ventas, liderazgo, servicio a clientes o negocios durante más de 25 años, Actualmente es director General de Energy, una franquicia de Coaching y Consultoría en Negocios con 5 unidades en México y también tiene una empresa de telemarketing Conectus. Es un experimentado formador, consultor y autor que ha trabajado con todo tipo de organizaciones para mejorar su productividad en ventas. MAT, como suelen llamarle, no solamente ha investigado cuáles son las habilidades necesarias para vender exitosamente; también usa sus 25 años de experiencia en varios puestos de venta y dirección de ventas para brindar ejemplos relevantes y conocimiento práctico.

Conferencias, Cursos o Talleres

El Poder de Establecer Metas

Flexible

El tema “El Poder de Establecer Metas”.- En esta plática se resalta la importancia de contar con metas personales y de empresa y se dan las bases para establecer objetivos con éxito. Resaltamos la importancia de balancear nuestra vida. Es muy motivante y genera mucha predisposición a la Acción. Nos hace reflexionar y actuar con respecto a nuestros hábitos.

La Magia de Convertir una época de Crisis en una de Oportunidad

De 1 Hora a 2 Horas

“La Magia de Enfocarnos en las Oportunidades”.- Extraordinaria y activadora sesión donde se aborda lo esencial para mejorar la disposición y voluntad del personal. Se aborda la actitud hacia el trabajo y la autoestima.

Cómo Convertir las Objeciones en Cierres de Ventas

Flexible

Una conferencia con el análisis a fondo de la mejor forma de contestar a las objeciones más comunes que los clientes dan para no comprar. Revisamos la actitud hacia el cierre y motivamos a los vendedores para que se atrevan más. Muy recomendable para equipos de venta expertos que atraviesan por rachas bajas de ventas.

Cómo ser una persona de Valor

De 1 Hora a 2 Horas

“Valores con Sentido Humano”.- Conferencia de valores que dará a tus colaboradores la transcendencia de permanecer alineados con los valores de la empresa; viviéndolos, expresándolos en cada una de sus acciones para crear resultados sobresalientes constantes. “Tu comportamiento refleja valores sólidos o valores quebrantados”

Experiencias

Director General

Energy

2004 - Actual

Director General

Camiones del Bajío SA

2000 - 2004

Estudios

Coach Certificado de Negocios

Lambert Brasil

2005

Maestría en Administración

Universidad La Salle

2000

Libros

Las 21 Armas para Elevar las ventas en 30 días

Una compilación de las técnicas más actuales que hará disparar las ventas de los representantes comerciales de cualquier giro!

El Resurgimiento

Lecciones de Aplicación práctica que ayuda a llevar una vida más balanceada, pleno y feliz. Sin Excusas!

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/marco-a