

0.0

Comentarios (0)

Marisol Gallardo Ibarra

Ciudad De México, México

Conferencista | Capacitador | Coach | Moderador | Panelista

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Inglés, Portugués

Áreas de conocimiento

Programas de Gestión y Efectividad Comercial, Desarrollo de Talento, Gestión del Cambio, Ventas de Alto Impacto.

Descripción del perfil

Mi nombre es Marisol Gallardo Ibarra, soy mexicana. Estudié la carrera de Relaciones Comerciales Internacionales y cuento con varias certificaciones en temas de consultoría y capacitación, así como diplomados en alta dirección y recientemente en Desarrollo Organizacional y gestión del cambio. Mi vida laboral comenzó a los 13 años hace 30 años y siempre he estado involucrada en temas comerciales. Las ventas es un tema que me apasiona por lo que que siempre que hay oportunidad de aprender algo que me ayude en mi trabajo y con las necesidades de mis clientes no la la desaprovecho. De hecho en noviembre pasado terminé el programa de People Analytics bajo esta modalidad pero con Wharton Business Shool. Trabajo como consultora y capacitadora siendo mi especialidad los programas dirigidos a fuerzas de ventas para mejora de productividad. He trabajo con diferentes giros tales como: retail, financiero, inmobiliario, educativo, etc.

Conferencias, Cursos o Talleres

Factores Clave de Éxito de Colaboración con Lego Serious Play

4 Horas o más

Este taller está enfocado a la integración de equipos a través de la alineación de los factores claves de éxito. La metodología utilizada es la de Lego Serious Play que permite profundizar en los perfiles de los colaborares,

fortalezas y oportunidades para trabajar de manera más integrada.

Ventas de Alto Impacto

4 Horas o más

Te prepara para utilizar un set completo de herramientas y técnicas para ayudar a individuos y equipos a alcanzar su potencial de ventas. Utilizar técnicas probadas para convertirte en un vendedor efectivo, con base en las investigaciones de KSI, tanto B2B como B2C. Poner más de 10 herramientas de ventas en práctica y desarrollar un kit personal para ayudarte en cada fase del proceso de ventas: preparación, contacto y alcance. A desarrollar las habilidades y la disciplina que necesitas como vendedor, así como a adquirir hábitos positivos y perdurables para tu crecimiento y el de tu equipo. Aplicar las mejores prácticas para reclutar, entrenar, construir y dirigir

equipos de alto rendimiento.

Programa de Gestión y Efectividad Comercial

Flexible

Programa dirigido a líderes comerciales de diferentes giros y tamaños de empresa. La adaptación del programa es a través de un traje a la medida en donde se trabaja con herramientas y procedimientos sencillos y prácticos que le permiten aumentar la productividad de cada uno de sus vendedores Incluye: La importancia de establecer metas individuales, cómo analizar las estadísticas de venta para dar un coaching efectivo a cada individuo, cómo implementar estándares no negociables, y el objetivo de la disciplina progresiva. El cambio de conducta que experimenta la organización una vez implementado este programa, en lo particular y en lo general, tiene un impacto inmediato al incluir medidas correctivas detalladas y sistemas comprobados de monitoreo para que la disciplina se sostenga a largo plazo y de manera uniforme en su centro de operaciones comerciales. (tienda, call

center, cambaceo, sucursal, campus, etc).

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/marisol-gallardo