

4.9

Comentarios (62)

Jorge Mario Ortiz Orrego

Medellín, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Cero es 3 para ventas, Embudo comercial 4.0, Juntos vendemos más, La evolución del vendedor, Tu próximo cliente te busca, Del contacto al cierre, Venta EMPrÁcTIcA.

Descripción del perfil

Jorge Mario Ortiz Orrego es coach comercial, speaker y apasionado por el desarrollo de las personas y los equipos. Su propósito es contribuir a que los profesionales comerciales alcancen mejores resultados, integrando habilidades humanas como la empatía, la comunicación, la escucha activa y la inteligencia emocional con una mentalidad orientada al crecimiento. Es experto en profesionalización comercial, ventas empáticas y desarrollo de equipos de alto desempeño. A través de su enfoque Venta EMPrÁcTICA, integra el SER y el SABER para llevar el conocimiento a la acción, con herramientas prácticas de coaching comercial, programación neurolingüística (PNL) y neuroventas que permiten fortalecer la conexión con los clientes, gestionar objeciones y mejorar los resultados comerciales. Cuenta con más de 20 años de experiencia en consultoría y formación, y más de 9 años de experiencia como docente universitario en pregrado, posgrado y MBA. Ha acompañado procesos de formación e intervención comercial en diferentes empresas y sectores. Es gerente de Energy in Action S.A.S., coach comercial certificado, speaker certificado por EXMA y MBA con énfasis en mercadeo por la Universidad EAFIT, además de ingeniero electrónico y especialista en finanzas. Su mensaje: «Las ventas se transforman cuando las personas fortalecen su SER, potencian su SABER y lo convierten en un HACER que genera valor para sus clientes y resultados para sus empresas».

Conferencias, Cursos o Talleres

PNL en Bentas

De 2 Horas a 4 Horas

PNL como herramienta para motivar equipos: Rompiendo paradigmas Aproveche este espacio para promover el desarrollo de habilidades que marquen la diferencia, trazando nuevas reglas de juego, usando herramientas de PNL para romper paradigmas y salir de la zona de confort.

CERO es 3!!

De 2 Horas a 4 Horas

Manejo del estrés para comerciales Aprenda cuales son los mecanismos que se activan a partir de estímulos que generan estrés en nuestras vidas como vendedores, además pase a la acción con ejercicios prácticos que le ayudan a manejar ese estrés durante su vida.

Embudo comercial práctico 4.0

De 2 Horas a 4 Horas

Herramienta para gerenciar tus ventas Existen 3 maneras para vender mas, explore de manera práctica y clara las etapas del proceso de negociación profesional, entendiendo el embudo comercial y apropiando las herramientas necesarias para hacer mas fácil su proceso comercial y lograr acelerarlo.

Nuevos clientes: Herramientas para conseguir nuevos clientes: Prospectar

De 2 Horas a 4 Horas

Entienda las ventas como un juego de probabilidades y empodérese de buenas practicas que le permita mantener dicha probabilidad en incremento.

Objeciones y cierres

De 2 Horas a 4 Horas

Manejo de objeciones y técnicas de cierre desde la generación de empatía El proceso comercial requiere cada vez mas, vendedores capacitados y con una acción decidida para convencer a sus clientes de los atributos de su producto o servicio. Este escenario les permitirá entender los elementos que intervienen en las objeciones y así lograr un mejor cierre de venta.

Piense como comprador, genere empatía y negocie mejor

De 2 Horas a 4 Horas

Piense como comprador te sumerge en la lógica de como actúa el comprador profesional en una negociación, esta herramienta te hará un mejor vendedor

Servicio al cliente: sentido común

De 2 Horas a 4 Horas

¿Cómo conquistar a tus clientes en un mercado tan competitivo? Convierta sus clientes en fans dando un servicio al cliente adecuado y entienda la diferencia entre vender productos/servicios y vender experiencias.

Transformemos nuestros clientes en colaboradores y cocreadores de nuestro propio negocio.

Experiencias

Ponente internacional del “II Congreso Internacional de Coaching Comercial”

Bentas BPO

2019 - Actual

Director Comercial

Bentas BPO

2015 - Actual

Speacker en ventas

Bentas BPO

2016 - Actual

Estudios

Coach Comercial Certificado

Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona

2019

Primer Nivel Reiki Usui Japones y Tibetano

Usui Reiki Ryoho

2018

Primer Nivel Reiki Usui Japones y Tibetano

Usui Reiki Ryoho

2018

Diplomado Programación Neurolinguistica y Coaching Estratégico

El Amor es hoy

2016

Lisensed Practitioner of Neuro-linguistic Programming

Bio Neuro Coaching SAS

2016

MBA enfasis Mercadeo

Universidad Escuela de Administración y Finanzas y Tecnologías EAFIT

2015

especialización en finanzas

EAFIT

2002

ingeniero electrónico

Universidad Pontificia Bolivariana

1998

Artículos

Abriendo oportunidades, la Prospectación llave de entrada a los negocios

La prospectación es la llave de entrada a los negocios por eso debe hacerse de manera permanente. Prospecte mejor y obtenga más ventas.

https://www.linkedin.com/pulse/abriendo-oportunidades-la-prospectaci%C3%B3n-llave-de-los-jorge-mario

PLAN DE MEJORAMIENTO COMERCIAL: ¡Tenga un plan para logar sus metas en ventas!

¿Hace cuánto tiempo no se hace exámenes médicos para saber cómo está su salud? ¿Seis meses? ¿Un año? ¿Cinco años?

https://www.linkedin.com/pulse/plan-de-mejoramiento-comercial-tenga-un-para-logar-en-jorge-mario

Embudo comercial 4.0; herramienta para gestionar las ventas

Todas las profesiones desarrollan herramientas que pueden ayudar a gestionar la labor de cada experto, cabe anotar que funciona siempre y cuando se usen de una manera adecuada. Para la gestión de las ventas existe una herramienta llamada embudo comercial, si bien se le conoce hace tiempo, aun es válida y útil para ser usada, lo que debemos hacer los vendedores es actualizar la herramienta y complementarla con otras que, en cada una de las fases de la venta, nos ayuden a conseguir buenos resultados.

https://www.linkedin.com/pulse/embudo-comercial-40-herramienta-para-gestionar-las-ortiz-orrego-mba

Si vende vehículos, por favor utilice la venta consultiva

Las ferias son eventos comerciales que son excelentes escenarios para vender, por eso desde el punto de vista de los vendedores deben aprovecharse de buena manera con métodos como la venta consultiva.

https://www.linkedin.com/pulse/si-vende-veh%C3%ADculos-por-favor-utilice-la-venta-ortiz-orrego-mba

¿Qué está pasando en el 2020 en ventas?

Los vendedores somos los que estamos en la calle todo el día en contacto permanente con los clientes y el mercado; eso nos permite tener conocimiento de lo que está pasando y de lo que viene para poder anticiparnos.

Además, siempre debemos adoptar una actitud de constante aprendizaje.

https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-est%C3%A1-pasando-en-el-2020-ventas-jorge-mario-ortiz-orrego-mba

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jorge-mario