

0.0

Comentarios (0)

## Juan Carlos Iglesias Regueira

Madrid, España

Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

## Áreas de conocimiento

Escritura en internet, Marketing de Contenidos, Marketing Digital, Tecnología Digital, Optimización digital.

## Descripción del perfil

Me defino como un apasionado por ayudar a emprendedores y empresarios del talento senior, en la digitalización de sus objetivos e ideas a través de técnicas y estrategias de marketing digital y tecnología. Con más de 18 años en el desarrollo profesional en las áreas de soporte a ventas, operaciones, gerencia de producto, ejecutivo de marketing y desarrollo de negocios. Con enfoque y orientación en la planificación estratégica y de marketing bajo escenarios de cambios. He orientado a diversos empresarios y emprendedores en el establecimiento de sus estrategias y acciones digitales, dirigidas a planes de marketing y desarrollo de plataformas tecnológicas de contacto (web, apps, redes sociales). Me he desarrollado profesionalmente en empresas desde medianas hasta transnacionales de gran volumen de venta. Mi experiencia como conferencista y profesor se desarrolla en las áreas de marketing, venta y tecnología, en los ambientes empresariales y universitarios. Soy fiel creyente de que en el aprendizaje esta el crecimiento personal.

## Conferencias, Cursos o Talleres

**Lo que escribes en Internet vende. Copywriting y Storytelling.**

De 2 Horas a 4 Horas

La manera de comunicarnos ha cambiado y con ella también la forma de redactar y escribir. Lo que escribimos incide directamente en la creación de una oferta irresistible. Sea un texto publicitario en nuestra página web, un contenido en nuestro blog o una publicación en mis redes sociales, mis mensajes deben contener elementos que conecten con nuestros clientes. En el curso se proporcionará al asistente de los conocimientos necesarios para ser más efectivos en nuestros textos en internet. Qué palabras debemos utilizar y qué palabras no debemos. A través de ejercicios y ejemplos prácticos, se proporcionarán los elementos necesarios para crear el gancho que logre crear el sentimiento de necesidad de compra. Las Redes Sociales son nuestra ventana al mundo, por lo que ante todo se debe determinar cuál o cuáles son las idóneas para mi emprendimiento y cómo presentarme. Es por ello que la realización de mi perfil de manera que impacte es esencial para canalizar mis productos/soluciones al mercado. Programa: ? Conceptos básicos en el mundo de los contenidos. Breve introducción al Marketing de Contenidos, Copywriting y Storytelling. ? Primero define Tu Cliente. Define quién es tu cliente y prepara tus argumentos de manera que lo atrapen y conviertan tu propuesta en venta. ? El contenido debe enamorar.

Estructura tus mensajes de manera de lograr el máximo impacto en tu audiencia. ? Estrategias vencedoras. Estrategias para formular una mejor oferta.

## Experiencias

**Head Business Development**

CanvasMi

2018 - 2020

**Sales and Channel Development**

Corporación INTEGRANET

2012 - 2016

**Sales and Marketing Consultant**

Siemens

2008 - 2012

**National Sales Manager**

Siemens

2005 - 2007

**Business Unit Manager**

Siemens

2000 - 2005

## Estudios

**Master en Marketing y Comunicación Digital**

Universidad Camilo José Cela / IMF

2019

**Advanced Management Program**

Babson College - Siemens AG

2006

**Product Management**

IESA

2004

**Advanced Management Program**

IESA

2003

**Master en Administración y Negocios**

Universidad Metropolitana

1997

**Ingeniero Electricista**

Universidad Metropolitana

1992

## Artículos

**Qué esperar de este período de cuarentena**

Las formas de ver el período de cuarentena son diversas. Algunos se deprimen y piensan solo en ideas fatalistas. Otros pensamos en positivo, aprovechamos el tiempo para compartir en familia, leer, estudiar o algo que nos cause satisfacción y que además sea de utilidad. Lo cierto es que este período a traído cambios importantes en nuestra manera de comunicarnos y de trabajar. Veamos tres de ellos.

https://digitalizandotusideas.com/2020/04/22/que-esperar-de-este-periodo-de-cuarentena/

**El proceso creativo**

Para los que de alguna manera estamos relacionados con la creación de contenidos, de información o de propuestas, el proceso relacionada a la creación no siempre es fácil. El día a día y la cantidad de actividades nos puede llegar a abrumar de tal manera que la concentración quede de un lado. Es entonces el momento de echar a la mano de varias metodologías por las cuales podemos crear .

https://digitalizandotusideas.com/2020/03/12/el-proceso-creativo/

**¿Qué debo cuidar de mi página web?**

Con tantas herramientas actuales pareciera muy sencillo la creación de una página web, pero, siempre un pero!, no nos debemos olvidar de los entre hilos que la moldean. Hoy en día con los conceptos de SEO y optimización de la web pudiese convertirse en un tema bastante complejo el elaborar correctamente nuestra página web para que sea percibida por los buscadores. Por ello te recomiendo tener en consideración ciertos detalles.

https://digitalizandotusideas.com/2020/03/06/que-debo-cuidar-en-mi-pagina-web/

**Social Media, se trata de tí**

Los Social Media llegaron para quedarse y lo que es mas importante, para crecer. Si deseas tener visibilidad y que seas percibido como un interlocutor en tu área, el apoyo en los Social Media es vital. Para ello no basta en escribir bonito, debes tener un plan bien orquestado hacia tu público objetivo o buyer persona.

https://digitalizandotusideas.com/2020/02/26/social-media/

## Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/juan-carlos-iglesias