

4.8

Comentarios (24)

Guillermo González Pimiento

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Digital Marketing, Customer Experience, Servicio al Cliente, Social Media, Fidelización, Experiencia del Consumidor, Social Selling, LinkedIn para conseguir tus objetivos, Experiencia del colaborador.

Descripción del perfil

Mi nombre es Guillermo González Pimiento, soy el fundador y CEO de Aprendamos. Mi objetivo es ayudar a empresarios y empleados a lograr sus objetivos profesionales, posicionándose como referentes en su campo y destacándose de su competencia para ser elegidos; sin necesidad de dominar las nuevas tecnologías. De tal forma que puedo ayudarte como: - Profesor en Experiencia del Cliente, Marketing Digital y LinkedIn. - Consultor y formador para diferentes empresas en temas de Experiencia del Cliente, Atracción de talento, Employer Branding, Social Selling y embajadores de marca entre otros donde he trabajado con empresas como HP, Grupo Exito, Bancolombia, Universidad EAN, ETB, Banco de Bogotá, entre otros. - Mentor en LinkedIn y Marca Personal. - Social Head Hunter en la búsqueda de candidatos bajo metodologías y ofertas diferenciales. - Speaker - conferencista en Social Selling, LinkedIn para ventas, conseguir empleo, posicionamiento y atracción de talento. - Manejo integral de tu estrategia en LinkedIn donde he trabajado con grandes referentes como Vilma Nuñez, Maider Tomasena entre otros. A todo lo anterior lo complemento con mi formación como Ingeniero Industrial, continuando con una especialización en Gerencia de Mercadeo y una maestría en Marketing & Digital Business. Así mismo, y con el fin de poder compartir de mejor manera mi conocimiento, me he certificado como: -Consultor Digital de la Academia ADC de Vilma Nuñez -Speaker EXMA -Digital Business Manager de Convierte Más Debido al éxito de mis estrategias en LinkedIn ™: + He tenido la fortuna de formar a más de 35.000 profesionales en 65 países, tanto en formaciones pagas como gratuitas. + He creado 8 metodologías que ayudan a lograr objetivos profesionales a través de LinkedIn. + He sido nombrado LinkedIn ™ Crack Hispanoamérica y LinkedIn ™ RockStar Hispanoamérica. + Recibí el galardón al generador del mejor contenido de valor en LinkedIn ™ en diciembre 2020. + He sido invitado a 20 entrevistas de podcast para hablar de estrategia en LinkedIn ™. + He sido invitado a 50 conferencias para hablar del poder de LinkedIn ™. + Trabajo y he trabajado estrategias de LinkedIn ™ para grandes referentes de la industria como Vilma Núñez, Maïder Tomasena, Sebastián Lora, Mónica de los Ríos, entre otros. + Desde enero de 2020, he logrado más de 6 millones de visualizaciones a mi contenido con un importante engagement, sin pagar un solo dólar en publicidad. + Y lo mejor de todo es que he sido contratado por grandes empresas y marcas personales. Te agradezco por considerarme para ser conferencista de tu próximo evento, me emociona mucho poder ayudarte. Quiero contarte que mis conferencias reflejan desde el punto de vista teórico y práctico mis más de 15 años de experiencia en diferentes sectores en áreas como Marketing digital, Human to Marketing, Employer Branding, Experiencia del Cliente, Experiencia del Empleado, Storytelling y Estrategias de LinkedIn. Estas conferencias están diseñadas para lograr un gran impacto organizacional y gracias a esto, he tenido la oportunidad de compartir contenido único a más de 15.000 profesionales de diferentes sectores en conferencias presenciales y virtuales. Estos espacios de formación, tienen 2 ejes principales, las relaciones humano a humano y el impacto en la vida profesional y empresarial de quienes asisten a ellos. Todas mis conferencias se ajustan a tu necesidad en cuanto a temario y profundización.

Conferencias, Cursos o Talleres

LinkedIn™? para conseguir empleo.

De 1 Hora a 2 Horas

En esta conferencia, les enseño a profesionales recién egresados a conseguir su primer empleo aplicando la metodología C.E.L. para crear una estrategia que atraiga las miradas de su futuro jefe y les permita destacar fácilmente de la competencia optimizando su proceso de búsqueda de empleo.

La venta silenciosa a través de LinkedIn™?.

De 1 Hora a 2 Horas

En esta conferencia les enseño a los profesionales y/o empresarios a crear una estrategia de venta a través de LinkedIn, que les ayude a vender sin vender y “activar un imán” que atraiga a sus clientes ideales. Todo esto enmarcado en mi metodología C.L (Vende a través de LinkedIn)

Los Superpoderes de LinkedIn™?.

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia para profesionales que desean aumentar su visibilidad y posicionamiento, que quieren vender sin vender y que sean sus prospectos quienes los busquen para comprarles, para empresarios que permanentemente están explorando opciones para hacer nuevos negocios en LinkedIn o para que tus empleados interioricen el poder de LinkedIn en su estrategia de marca personal que apalanque tu marca comercial.

Tu empleado, tu mejor cliente

De 1 Hora a 2 Horas

En esta conferencia les enseño a las empresas un modelo en el que traslapo las estrategias de Experiencia del cliente a la Experiencia del empleado, no solo basado en entregar beneficios a tus colaboradores, sino con un ciclo consistente que perdure en el tiempo, para crear relaciones a largo plazo con los clientes y lograr que te compren más y te recomienden.

Employer branding a través de LinkedIn™?

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia para aprender a crear y desarrollar una estrategia consistente de reputación utilizando LinkedIn™ para elevar la percepción de su marca empleadora y atraer a los mejores talentos.

Técnicas de Storytelling para posicionarte y vender.

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia para profesionales que deseen aprender a transmitir sus ideas, valores y experiencias a través del storytelling, para generar vínculos emocionales con sus clientes, fidelizarlos y lograr que adquieran sus productos o servicios a través de esta técnica de ventas.

Experiencias

Fundador y CEO

Aprendamos

2018 - Actual

Business Development Manger

Deezer

2017 - 2019

Gerente de Experiencia del Cliente

EL TIEMPO CASA EDITORIAL

2011 - 2017

Estudios

Master en Marketing & Digital Business

ESDEN

2017

Especialización en Marketing

University of San Francisco

2010

Ingeniero Industrial

Universidad Javeriana

1996

Libros

Posiciona tu marca personal y encuentra oportunidades de empleo utilizando LinkedIn™

Libro para aprender a liberar el potencial de LinkedIn a tu favor, en el que encuentras herramientas y técnicas casi secretas, ejercicios prácticos y una metodología para tener éxito en la búsqueda del empleo de tus sueños.

https://www.aprendamosacademia.com/consigue-empleo-utilizando-linkedin

Playbook de Contenido en LinkedIn™

Guía interactiva con 50 tipos de contenido y más de 60 ejemplos para que te puedas inspirar al momento de generar contenido en LinkedIn™, incluye las técnicas que me han llevado a lograr más de 6 millones de visualizaciones orgánicas en mi contenido en solo 2 años y atraer clientes para mis cursos y servicios. https://www.aprendamosacademia.com/playbook-de-contenido

Superpoderes Humanos

Esta es una antología de experiencias de vida de 18 superhumanos que han demostrado que la adversidad puede hacer que se manifiesten los superpoderes que habitan en el interior de cada uno de nosotros si nos lo proponemos. https://amzn.to/3N2oCVx

Neo Marketing

Las claves del éxito de los 139 expertos que idean y dirigen el mercadeo de hoy, en un solo libro. En él podrás conocer las estrategias de marketing gerencial, marketing de alimentos y bebidas, marketing deportivo, design and packaging, fashion marketing, brand experience y mercadeo digital de grandes marcas alrededor del mundo. https://www.expertosenmarca.com/producto/libro-neo-marketing/

Artículos

Conoce una nueva forma de optimizar tus procesos de atracción y selección de talento, a través del Social Head Hunting.

Optimiza tus procesos de atracción y selección de talento a través del Social Head Hunting.

https://guillermogonzalezpimiento.com/optimiza-tus-procesos-de-atraccion-y-seleccion-de-talento-a-traves-del-social-head-hunting/

Los 9 beneficios de utilizar LinkedIn™.

Aprende sobre los beneficios que te ofrece LinkedIn™ y utiliza los que más te convengan de acuerdo a tu objetivo.

https://guillermogonzalezpimiento.com/los-9-beneficios-de-utilizar-linkedin/

9 Pasos para vender a través de LinkedIn™.

¿Sabías también, que según HubSpot, LinkedIn™ es de lejos la red más importante para generación de leads? ¿Sabías que según la CEB, el 57% del Journey de Ventas se completa sin que el vendedor se involucre? Te cuento cómo usar LinkedIn™ para vender más implementando mi metodología C.O.L. - Consigue tus Objetivos a través de LinkedIn™.

https://guillermogonzalezpimiento.com/9-pasos-para-vender-a-traves-de-linkedin/

Metodología C.V.C - El Círculo Virtuoso del Contenido.

Te comparto mi metodología CVC Círculo Virtuoso del Contenido que nos ha funcionado a mi equipo, mis clientes, mis alumnos y a mí.

https://guillermogonzalezpimiento.com/10-tips-para-crear-contenido-de-valor/

El reto de los procesos de selección para candidatos internos.

Tips para realizar un adecuado manejo de los procesos de selección internos.

https://www.linkedin.com/pulse/el-reto-de-los-procesos-selecci%C3%B3n-para-candidatos-gonz%C3%A1lez-pimiento/

Los 21 errores mas comunes al vender a través de LinkedIn.

Conoce los errores mas comunes que he logrado evidenciar en mi interacción en LinkedIn, cuando realizo diagnósticos de estrategia a mis clientes corporativos o en mis mentorías.

https://www.linkedin.com/pulse/los-2-errores-mas-comunes-al-vender-trav%C3%A9s-de-gonz%C3%A1lez-pimiento/

Una casa no se construye desde el tejado.

Sugerencias para crear una estrategia consistente, contundente y relevante que te ayude a lograr tus objetivos profesionales a través de LinkedIn.

https://www.linkedin.com/pulse/una-casa-se-construye-desde-el-tejado-guillermo-gonzalez-pimiento/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/guillermo-gonzalez