

0.0

Comentarios (0)

Bayardo Antonio Páez Páez

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Técnicas modernas de venta., Resolución de conflictos, Manejo de estres, Creación estrategias ventas, Coaching comercial, Estrategia, Ventas, Mercadeo, Neuroventas, , Coaching PNL neuroventas mercad, Comunicación Asertiva., Planificación estratégica, Técnicas negociación con PNL, Estrategia digital, Liderazgo y trabajo en equipo, Arquitectura del ser, Coaching de vida, Coaching para mujeres, PNL para profesores, Gerencia de ventas, Competencias blandas para el t.

Descripción del perfil

Administrador de empresas, especialista universitario en coaching. Experto estratega y gestor comercial para grande, medianas y pequeñas compañías con una trayectoria superior a 25 años. Entrenador comercial y coach de vida. Certificado en Gestión comercial efectiva, en aprendizaje experiencial, Programación Neuroliguistica, Neuroventas. Mi misión es facilitar y acompañar a empresas y personas en el proceso de alcanzar resultados sobresalientes y ser la mejor versión de ellos.

Conferencias, Cursos o Talleres

Planificación estratégica para tu compañía

Sin especificar

Con este proceso podrás desarrollar un documento ruta para tu empresa que te guiara para el desarrollo de las diferentes estrategias y tácticas necesarias para alcanzar las metas propuestas para tu compañía,

Técnicas modernas de venta

4 Horas o más

Es un curso que busca entregar herramientas practicas de la programación Neuroliguistica y la neuroventa para mejorar su técnica de ventas con el fin de lograr mayor efectividad en su gestión comercial diaria.

Arquitectura del ser

4 Horas o más

Es un taller experiencial donde las personas logran a traves de técnicas de Programación Neurolinguistica, neurociencia, psicología, inteligencia emocional y coaching conocer creencias, metaprogramas, comportamientos,temperamento, anclajes que le limitan o potencian al momento de tomar decisiones, alcanzar objetivos, manejar emociones,en sus relaciones interpersonales. Es hacer consciente lo inconsciente para luego

volverlo inconsciente.

Experiencias

Gerente operación comercial

Grupo Recordar

2019 - 2020

Gerente estratégico y comercial

Gestión Activa comercial

2012 - 2019

Marketing estratégico

Instituto Neurociencias aplicadas

2014 - 2019

Jefe ventas

Unigas Colombia ESP

2000 - 2007

Estudios

Especialista universitario en coaching

Universidad Europea del Atlántico

2018

Neuropsicologia

Instituto de Neurociencias

2018

Gestion Comercial y de negocios

UNAD

2016

MERCADEO Y VENTAS

CORPORACIÓN TECNOLÓGICA

2007

Administrador de Empresas

UNIVERSIDAD NACIONAL

2000

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/bayardo