

5.0

Comentarios (3)

JOSÉ NORBEY HENAO HERNÁNDEZ

Medellín, Colombia
Conferencista | Capacitador | Coach

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Desarrollo Puntos de Venta., Formación y Entrenamiento., Motivac. Liderazgo. Autonomía..

Descripción del perfil

Me encuentro trabajando en el sector de la industria llantera desde hace 35 años. He pasado por todas las áreas de manufactura (Producción, fabricación, distribución y comercialización), empezando por ser ayudante, operario, jefe técnico, jefe de fabricación y terminar trabajando como jefe de entrenamiento. Ese conocimiento al interior de las fábricas me llevo fuera de ellas, a explorar, a detectar y a analizar debilidades y falencias en la red de distribución nacional. Por lo que pude identificar grandes oportunidades, las que luego convertí en apoyo y servicio para todos ellos, desde mi conocimiento y experiencia. Fue allí donde nació la posibilidad de estructurar una serie de acciones, estrategias y tácticas (Estudio, formación, preparación, entrenamiento...) que me sirvieran de plataforma de lanzamiento para ingresar a su mundo y ser parte de el hasta los días de hoy. Tiempo en el cual me he desempeñado como consultor, capacitador, conferenciante, asesor y líder, en un mercado que tiene una alta demanda para estructurar sus negocios y demanda para la formación de sus colaboradores, pero muy poca oferta para responder a estas necesidades como a sus expectativas mismas.

Conferencias, Cursos o Talleres

LO MENOS OBVIO DEL SERVICIO

De 1 Hora a 2 Horas

Desde la perspectiva de los clientes, el servicio cada vez se torna más exigente, como quiera, que toca sensiblemente, los sentimientos, los estímulos y las emociones de quienes esperan un servicio más allá de sus propias expectativas. Y tanto en el sector llantero como en la industria automotríz, que son muy afines, esta percepción es mucho más valorada.

LÍNEA BÁSICA DE LLANTAS

De 1 Hora a 2 Horas

El conocimiento estructural de una llanta va mucho más allá de que esta sea negra, redonda y con un hueco en el centro. Quien busca aprender de llantas debe tener un contacto intimo con ella, donde a través de la vista, la exploración, el tacto, el olor... este empieza a sentir y a percibir una relación vinculante con esta, a la vez que empieza a entender que en adelante ya nada volverá a ser igual. Terminamos casándonos con ella. Almorzando con ellas...

AUTO DIAGNÓSTICO DEL SERVICIO EN PUNTO DE VENTA

De 1 Hora a 2 Horas

Así como a nuestro cuerpo hay que llevarlo al máximo nivel de auto cuidado. Así como a nuestros vehículos hay que mantenerlos en un óptimo estado, las empresas entonces, no tienen porque ser la excepción.

TIPOLOGIA DE LOS CLIENTES (Industria Llantera, Automotriz y Afines)

De 1 Hora a 2 Horas

El área comercial de la mayoría de las empresas, tienen unos grandes retos y desafíos más allá de los talentos y las habilidades de sus colaboradores, pues estos deberán además, intuir desde la psicología, los diferentes comportamientos y posturas de los clientes que los están frecuentando en sus puntos de venta, a fin de superar finalmente sus expectativas, que los lleve a cerrar felizmente las ventas.

MANEJO EFICAZ DEL TIEMPO

De 2 Horas a 4 Horas

En los nuevos tiempos, tiempos de acción que estamos viviendo actualmente, se hace imperioso darle sentido productivo a este valioso intangible inexorable. De como lo administremos efectivamente, dependerá que podamos cumplir nuestros objetivos profesionales, empresariales, personales, familiares, académicos, deportivos, espirituales... Es increíble como lo derrochamos y como no somos conscientes que cada tic tac del reloj no productivo, es un segundo que hemos perdido irremediable e improductivamente. Pero tu puedes hacer que eso no sea así y/o que no sea tu caso personal.

Experiencias

LÍDER DEPARTAMENTO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO

REDLLANTAS S.A.

2016 - 2020

LÍDER DEPARTAMENTO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

REDLLANTAS S.A.

2014 - 2016

LÍDER DEPARTAMENTO TÉCNICO

REDLLANTAS S.A

2009 - 2013

CONSULTORÍA Y ASESORÍA EMPRESARIAL Y TÉCNICA - CARACAS - VENEZUELA

SERTECAS - GOODYEAR DE VENEZUELA

2006 - 2008

GERENTE REGIONAL - EJE CAFETERO - COSTA ATLÁNTICA

GOODYEAR DE COLOMBÍA S.A.

2001 - 2005

LÍDER DE ÁREA - DEPARTAMENTO DE VULCANIZACIÓN

GOODYEAR DE COLOMBÍA S.A

2000 - 2001

JEFE DE CALIDAD - DEPARTAMENTO TÉCNICO

GOODYEAR DE COLOMBÍA S.A.

1998 - 1999

LÍDER DE ÁREA - FABRICACIÓN LLANTAS (AUTO. CAMIONETA Y CAMIÓN)

GOODYEAR DE COLOMBÍA S.A.

1995 - 1997

LÍDER DE OPERARIOS - DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

GOODYEAR DE COLOMBÍA S.A.

1993 - 1994

OPERARIO MÁQUINAS - DEPARTAMENTO DE FABRICACIÓN

GOODYEAR DE COLOMBÍA S.A.

1991 - 1992

Estudios

INNOVACIÓN ESTRATÉGICA ORGANIZACIONAL

SENA - FENALCO SOLIDARIO

2019

PROGRAMA FORMADOR DE FORMADORES

FENALCO

2015

DIPLOMADO EN ERGONOMIA - PRODUCTIVIDAD - UNIV ICESI - GOODYEAR COLOMBIA

GOODYEAR DE COLOMBÍA - UNIVERSIDAD ICESI - VALLE

2004

S.A.I - SISTEMA DE ANÁLISIS DE IDEAS - GOODYEAR DE COLOMBÍA

GOODYEAR DE COLOMBÍA

2002

DIPLOMADO SIX SIGMA - GOODYEAR DE BRASIL.

GOODYEAR DE BRASIL

2001

GEOMETRÍA VEHÍCULAR - GOODYEAR DE CHILE.

GOODYEAR DE CHILE - ESPECIALISTA DE CHILE.

2000

O.B.T - OBJETIVOS BASADOS EN ENTRENAMIENTO - GOODYEAR COL - UNIV ICESI - VALLE.

GOODTEAR DE COLOMBÍA - UNIVERSIDAD ICESI - VALLE DEL CAUCA

1999

DIPLOMADO EN GERENCIA INTEGRAL - GOODYEAR COLOMBÍA - UNIVERSIDAD ICESI - VALLE.

UNIVERSIDAD ICESI - VALLE DEL CAUCA

1998

TECNOLOGÍA INDUSTRIAL

CENTRO COLOMBIANO DE ESTUDIOS PROFESIONALES

1996

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jose-norbey