

5.0

Comentarios (1)

Paul Niño Higuera

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Venta consultiva, Estrategia Comercial, Servicio al Cliente, Venta Elástica (Autor), Comunicación Asertiva, Técnicas de Cierre, Persuasión.

Descripción del perfil

Conferencista, tallerista y consultor especializado en ventas, CEO de Starget, se especializa e desarrollar estrategias de negocios, ventas y servicio al cliente. Tambien apoya empresas en la estructuración y puesta en marcha de nuevos modelos de negocio. Además de ser uno de los socios de Starget SAS, Paul Niño es profesional en ingeniería mecatrónica, comercio internacional, conferencista/tallerista y consultor empresarial en ventas. Tiene 19 años de experiencia en el mundo comercial desempeñándose inicialmente en el sector financiero (Banca y Bolsa), trabajó para el Sector energético y se especializó finalmente en la industria de la tecnología (esta durante los últimos 8 años). Ha tenido a cargo direcciones comerciales durante los últimos 10 años y ejerce como consultor y entrenador de equipos comerciales de alto rendimiento para B2B en venta consultiva desde hace más de 8 años.

Conferencias, Cursos o Talleres

Neuroplasticidad y decodificacion

Flexible

Técnicas para ponerse en alto rendimiento comercial, decodificar en tiempo real a las personas y persuadir para vender en minutos (aplica para productos y servicios)

Comunicación Asertiva

Flexible

La definición de comunicación asertiva es la capacidad que tenemos para gestionar, comprender o manejar nuestras propias emociones en la comunicación. A su vez, no solo ayuda a mejorar nuestra calidad de vida, sino a desarrollar y a tener mejores relaciones con los demás, más respetuosas y comprensivas. Además, nuestra calidad de vida es directamente proporcional a la calidad de nuestro estado mental, por ese motivo es tan importante aprender a comunicarse de diferentes formas, verbal, no verbal, escrita y expresión corporal . En definitiva, la comunicación asertiva nos ayuda a controlar mejor nuestros estados de ánimo, a ser más empáticos, salir más

rápidamente de espirales destructivas, a mejorar nuestra relación con nosotros mismos y, por tanto, con los demás. Bien trabajada, nos permitirá ver las cosas de forma más positiva.

Servicio al Cliente y Experiencias

Flexible

El servicio al cliente es el servicio o atención que una empresa o negocio brinda a sus clientes al momento de atender sus consultas, pedidos o reclamos, venderle un producto o entregarle el mismo. Tu proceso de atención si bien es enfocado en satisfacer y fidelizar los clientes que tienes actualmente, puede que esté presentando una tasa alta de insatisfacciones y deserción en la recompra del servicio que prestas. Así que es necesaria una guía esencial que te ayude a implantar un eficiente y efectivo proceso de servicio que te permita convertir y crear una experiencia al cliente desde el proceso de la venta hasta la recompra y fidelización sin descuidar ni desatender ningún proceso. Este taller busca mejorar la comunicación y tus habilidades para incrementar tu asertividad prestando servicios, mostrándote paso a paso y en detalle cómo afrontar oportunidades de mejora de cara a tus clientes, para que a su vez se conviertan en embajadores de tu negocio. ¿Qué temas podemos tratar? *Comunicación intrapersonal *Comunicación y persuasión asertiva *Desarrollo de un buen servicio *Como atender los

requerimientos de los clientes *Creando una experiencia con los clientes *Estrategias de fidelización *Solución de controversias y retención de clientes

Venta Consultiva

Sin especificar

Muchos vendedores no dominan del todo las diferentes etapas del Proceso Comercial para vender soluciones. El proceso de ventas muchas veces no se adapta ni se moldea a los procesos de compra utilizados por tus nichos de mercado. La metodología de venta tradicional no te está funcionando, las decisiones de venta se eternizan en el tiempo y el porcentaje de ofertas aceptadas se desploma. Así que, necesitas una guía esencial que te ayude a implantar un eficiente y efectivo proceso de ventas que te permita poder aprovechar todas las oportunidades de negocio desde el inicio del proceso de la venta hasta la firma del contrato sin descuidar ni desatender ningún prospecto. El propósito de este taller es ayudarte a acelerar tu productividad comercial e incrementamos tu porcentaje de efectividad de ventas cerradas mostrándote en detalle, como afrontar la venta de soluciones,

cómo generar más ingresos y captar nuevos clientes incorporando a tus actividades diarias las nuevas tácticas y estrategias de la venta de soluciones.

Experiencias

CEO

Smart ME SAS

2015 - Actual

Director comercial

WaveComm Corporation

2014 - 2015

Ejecutivo comercial

WaveComm Corporation

2013 - 2014

Ejecutivo comercial senior

Falcon Freight

2014 - 2014

Financial Planner

Skandia

2012 - 2013

Ejecutivo comercial

Bancolombia

2009 - 2012

Estudios

Profesional en Comercio Internacional

Jorge Tadeo Lozano

2013

Artículos

De las falsas oportunidades B2B y otros demonios

A veces nos encontramos en la encrucijada de no saber si seguir buscando concretar un negocio o descartar un posible cliente, ¿Qué es lo que no nos deja ver la realidad para tomar una decisión de continuar una venta?.

https://starget.com.co/2022/02/22/de-las-falsas-oportunidades-b2b-y-otros-demonios/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/paul-nino