

0.0

Comentarios (0)

Melbin Asprilla

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Cambia el CHIP y vende, Técnicas de venta, Claves del Servicio Ganador, Modelos de Negocios, Ideas de negocios, Técnicas de cierre, Emprender en internet, Libertad Financiera, Bases del Servicio al Cliente, Generación de Valor.

Descripción del perfil

Consultor, coach y speaker de emprendimiento, mercadeo, ventas, servicio al cliente y finanzas personales. Ayudo a emprendedores, empresarios y comerciales en su desarrollo personal, empresarial, financiero y comercial. Blogger de ventasymercadeo.co y cofundador de Mascoaching.co

Conferencias, Cursos o Talleres

Cambia el Chip y Vende

De 1 Hora a 2 Horas

Actividades y ejercicios para la identificación de creencias comerciales limitantes y reactivar de el potencial comercial de vendedores y ejecutivos, mediante el repatronamiento de creencias, hábitos, emociones, expresiones y tácticas comerciales.

Experiencias

Co-fundador y Entrenador

MASC Consultoría, Capacitación y Coaching

2018 - Actual

Gestor de Emprendimiento

SENA

2011 - Actual

Docente Universitario

Universidad Monserrate

2018 - 2018

Docente

INCAP

2011 - 2018

Estudios

Especialista en Gerencia de Mercadeo y Ventas

Universidad EAN

2011

Administrador de Empresas

Universidad del Valle

2009

Artículos

3 Requerimientos de todo cliente

Algo muy importante que es pertinente reconocer para el desarrollo de cualquier estrategia o acción de relacionamiento efectiva con los clientes es la existencia de 3 requerimientos básicos que todo cliente consciente o inconscientemente anhela encontrar y mediante los cuales podrás aportar valor o beneficio.

https://mascoaching.co/emprendimiento/3-requerimientos-de-todo-cliente/

Notas de Véndele a la mente, no a la gente

En este libro su autor mediante 10 capítulos nos enseña algunos principios de la neurociencia aplicada al marketing y las ventas (neuroventas) y como desde dichos principios se pueden implementar procesos o técnicas de ventas muchos más efectivos.

https://mascoaching.co/emprendimiento/vendele-a-la-mente-no-a-la-gente/

¿Qué hacer ante una caída de la demanda?

Tres alternativas básicas que una organización, puede emprender de acuerdo a su situación o capacidad, cuando se presenta una caída de la demanda.

https://mascoaching.co/emprendimiento/que-hacer-ante-una-caida-de-la-demanda/

¿Cómo tener días más productivos?

Conoce aquí 5 pasos o claves para tener días más productivos en tu actividad como vendedor, empresario o trabajador e incrementa tus resultados.

https://mascoaching.co/emprendimiento/como-tener-dias-mas-productivos/

¿Qué es vender realmente?

“Tus pensamientos definen tus resultados” ¿Qué piensas que es vender? Conoce 5 aspectos que te ayudaran a entender que es realmente vender.

https://mascoaching.co/emprendimiento/que-es-vender-realmente/

Perfil en Mentes a la Carta

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