

5.0

Comentarios (18)

Diana Casabianca

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Habilidades blandas, Liderazgo, Comunicación asertiva, Inteligencia Emocional.

Descripción del perfil

Consultora en transformación organizacional, Profesional en Administración en Mercadeo de la Universidad Politécnico Grancolombiano y Diplomada en Gerencia de Marketing y Ventas en la Universidad Industrial de Santander. Mas de 19 años de experiencia en áreas comerciales, reclutamiento, dirección y control de la fuerza de ventas, mantenimiento de empresas. Desarrollo de comportamientos profesionales para Directivos y Mandos Medios. Facilitadora y Conferencista internacional en países como Colombia, Chile, México y Panamá de referencia en temas de Dirección, Motivación y Ventas. He desarrollado posiciones directivas para empresas de servicios : Directora Comercial (Salud Total, Colsanitas Medicina prepagada) Directora Comercial (Elite Group); Directora Nacional de Ventas (Colmena ARL) Gerente Comercial (Marketing Pool); Gerente zona centro en mantenimiento de empresas (Colsubsidio); consultora Top Senior (OTTO WALTER Colombia) Desde Junio de 2016 a la fecha , me desempeño en el área de consultoría, dictando seminarios, conferencias, talleres , coaching directivo , mentoría y procesos de capacitación a empresas de diferentes sectores de la economía y entidades estatales en temas de habilidades blandas, para firmas consultoras y clientes propios. Más de 10.800 personas impactadas y 1.500 horas impartiendo bienestar empresarial y personal. www.facebook.com/dianacasabianca2017 https://www.linkedin.com/in/diana-casabianca-20a1294/

Conferencias, Cursos o Talleres

Habilidades blandas para líderes

Sin especificar

El entorno laboral actual genera muchos retos para las organizaciones, las habilidades blandas en las personas movilizadoras son bien valoradas y adquieren cada vez mas importancia dentro de las mismas, asi las cosas ,hoy en día el 93% de las organizaciones pones sus ojos en los profesionales que han sido capaces de desarrollarlas. Este campo incluye características como trabajo en equipo, capacidad de proponer soluciones, liderazgo

entre otras, si bien dichas características son innatas, cualquier persona tiene la capacidad de desarrollarlas generando un plus importante para la empresa.

Bases de la Comunicación asertiva

Sin especificar

Comunicarse no es informar. La comunicación efectiva y Asertiva es el arte de Generar una experiencia interna en otro y generar en la otra persona una respuesta acorde con nuestro objetivo personal, que en últimas es el objetivo de nuestra comunicación. Para comunicarnos efectivamente debemos tener claro qué es lo que queremos lograr. La alternativa a comportamientos sumisos o agresivos en el proceso de comunicación es ser asertivos,

estilo de comunicación que busca defender nuestros derechos, pero también los de los demás y un entendimiento directo y respetuoso, el cual se puede aprender y fortalecer en las relaciones interpersonales.

Manejo de conflictos

De 2 Horas a 4 Horas

Fortalecer, las habilidades básicas necesarias para la solución eficiente de los conflictos, dentro y fuera de la organización en procura de una sana convivencia.

Inteligencia Emocional

De 2 Horas a 4 Horas

ES ÚTIL EN TIEMPOS DE BONANZA, IMPRESCINDIBLE EN TIEMPOS DE CRISIS La inteligencia emocional ese conjunto de destrezas, actitudes, habilidades y competencias que determinan la conducta de un individuo, sus reacciones, estados mentales, etc., y que puede definirse como la capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos y los de los demás, de motivarnos y de manejar adecuadamente las relaciones, se puede aprender

y cultivar. Es tarea de toda persona determinar si posee las competencias básicas de dicha inteligencia desarrolladas en el nivel adecuado que le permitan ser exitoso en lo personal, familiar, social, o laboral.

Persuasión y negociación para comerciales

4 Horas o más

La persuasión es el arte de guiar a otros hacia la adopción de ideas, actitudes o acciones que consideras que son beneficiosas para ellos. no se trata de vencerlos sino de llevarlos a tu terreno. La calidad de la negociación se mide por el impacto y la influencia que ejerzamos en la contraparte y no sólo por la intención que tengamos en la misma. Las negociaciones se pueden definir prácticamente como el proceso que les ofrece a los contendientes

la oportunidad de intercambiar promesas y contraer compromisos formales.

Perfil en Mentes a la Carta

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