Image not found or type unknown

0.0

Comentarios (0)

Andres Sierra

Chicago, Estados Unidos

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Estados Unidos

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Acceso, Marketing, Ventas.

Descripción del perfil

Con 20 años de experiencia, Andrés se ha desempeñado en diferentes posiciones estratégicas de organizaciones Nacionales, Transnacionales y Multinacionales donde ha logrado generar innovación y diferenciación en un mercado altamente competitivo. Su filosofía de promover un pensamiento disruptivo y estrategias sostenibles le han permitido desarrollar equipos de alto desempeño promoviendo siempre el trabajo en equipo y desarrollando las habilidades esenciales de cargos estratégicos. Esta experiencia sumado a sus estudios en Medicina, Mercadeo, Dirección estratégica, Economía, Epidemiología, y Coaching con PNL lo llevaron a desarrollarse como conferencista profesional, capacitador, asesor y coah en áreas de Marketing, liderazgo, Ventas, Coaching individual y colectivo, Acceso a Mercado, Economía de la salud, Pensamiento estratégico, Comunicación efectiva entre otras. Su experiencia se ha consolidado a nivel Nacional e Internacional en más de 20 compañías, afianzando siempre los conocimientos con la experiencia práctica y el llamado a la acción, que es al final de cuentas el momento de verdad.

Conferencias, Cursos o Talleres

Neuroventas Curso-Taller

De 2 Horas a 4 Horas

Enfoque estratégico de ventas entendiendo el cerebro de los clientes y la forma de lograr cierres efectivos.

Acceso a Mercado en Salud

De 2 Horas a 4 Horas

Enfoque estratégico del Acceso a Mercado en Salud enfatizando el mapeo de Stakeholders, Flujo de recursos, Modalidades de contratación, Enfoque de gobierno y política pública.

Economía de la Salud

4 Horas o más

Curso-Taller que permite aterrizar los conceptos de Economía de la salud en términos sencillos y prácticos realizando ejercicios que permiten afianzar el conocimiento y generar habilidades para el desarrollo de modelos y calculadoras por producto y enfoque diferencial.

Desarrollo de Habilidades Blandas en Ventas y Marketing

De 2 Horas a 4 Horas

Curso Taller para desarrollar las habilidades blandas más relevantes en ventas y marketing como son tolerancia a la frustración, pensamiento positivo, trabajo en equipo, liderazgo, Negociación efectiva, Empatía, Enfoque disruptivo, persistencia entre otras.

Marketing Estratégico

De 2 Horas a 4 Horas

Desarrollo de conocimientos en marketing para pasar de la teoría a la práctica en un entorno altamente compeltitivo.

Negociación Difícil (Soviética)

De 2 Horas a 4 Horas

Pautas para afrontar de manera exitosa la negociación en entornos complejos y difíciles.

StoryTelling

De 2 Horas a 4 Horas

Pasos y metodología para desarrollar una comunicación sostenible y coherente mejorando los cierres efectivos y eficientes.

Elevator Speech

De 2 Horas a 4 Horas

Curso para lograr argumentos y enfoques de comunicación rápidos y con propósito.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/andres-sierra