

5.0

Comentarios (1)

Pedro Eloy Rodríguez

Monterrey, México

Conferencista | Capacitador | Coach | Panelista

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Metodología de Ventas, Servicio y Experiencia del Cliente, Innovación Personal, Motivación, Productividad Personal, Éxito en los Negocios, Branding & Marca Personal.

Descripción del perfil

Pedro Eloy ha sido reconocido por muchas instituciones como emprendedor nato, su pasión está puesta en el Servicio al Cliente, la Productividad y las Ventas. Es autor Best Seller en Amazon y recientemente la Editorial Profit le publicó el libro “El Ciclo de la Erosión” enfocado en la innovación personal y la erosión empresarial. Fue conductor del programa de Radio “Dinero Inteligente” trasmitido por el 94.9 de FM durante 5 años y en el 2016 fue galardonado como “Líder Inspirador del siglo XXI” por la Global Quality Foundation y recibió el reconocimiento en el 2018 como “Mérito a la Excelencia Profesional” por la UANL. Trabajó durante años bajo el liderazgo de Stephen Covey, y actualmente es colaborador de Imagen TV y uno de los Speakers más solicitado por la forma de conectar con el público, Pedro es Conferencista TEDx y recientemente fue nombrado Empresario del Año en el 2020. Es fundador del Grupo Percepciones y una de las voces más valoradas en la red profesional de LinkedIn, Pedro es el creador de una de las metodologías de ventas y servicio más exitosas en México y es considerado por muchos como "la voz de la hospitalidad" y uno de los referentes del servicio al cliente y la comercialización en Latinoamérica.

Conferencias, Cursos o Talleres

Vender sin Tocar

De 1 Hora a 2 Horas

UNA CONFERENCIA INTENSIVA CON LAS MEJORES HERRAMIENTAS QUE NECESITA SABER LA FUERZA COMERCIAL PARA EJECUTAR EL PROCESO COMERCIAL A TRAVÉS DE LOS MEDIOS DIGITALES. En la actualidad, los equipos comerciales tuvieron que reacondicionar el proceso de venta, la finalidad es la misma, pero los medios han cambiado. Esta conferencia (MasterClass / Taller) reactiva la confianza en el equipo de ventas, al mostrarles herramientas, sugerencias y perspectivas sobre como abordar al prospecto y hacer el proceso a distancia, tan cálido y cercano como el tradicional.

Los Elementos del Éxito en los Negocios

De 1 Hora a 2 Horas

Un concepto novedoso, aplicable tanto al desarrollo profesional y empresarial como al crecimiento y desarrollo personal. El concepto explica claramente los 8 elementos que dan el éxito a los negocios sin importar su giro o el tamaño de la empresa. Estos elementos son abordados desde una perspectiva diferente, encontrando la esencia en los conceptos que parecen ser tan comunes o trillados para los negocios. Reflexionar sobre cada pilar invita a la reflexión personal sobre la situación actual del negocio y el papel que jugamos en el mismo. Buscamos salir de donde estamos, para llegar a donde deseamos.

Sales Intervention

Flexible

Tenemos una Metodología de Venta que hemos compartido con los equipos comerciales de grandes empresas en México y Centroamérica. Se basa en el principio de una venta consultiva y genera resultados sorprendentes. Es un programa de 12 módulos (uno por semana) dónde abordamos cada paso del proceso comercial y añadimos módulos de inteligencia emocional, innovación personal y alineamiento de metas. Alinear las metas personales de los colaboradores, con los resultados que desea la empresa, es un de los mejores aceritos en los resultados de los equipos de alto desempeño.

Las Historias que se Cuentan - Como Fidelizar a los Clientes

De 1 Hora a 2 Horas

UNA CONFERENCIA CON LAS 20 MEJORES PRÁCTICAS QUE ESTÁN DESARROLLANDO LAS GRANDES EMPRESAS EN CUANTO AL SERVICIO, ATENCIÓN Y EXPERIENCIA DE LOS CLIENTES. Repasaremos las 20 acciones y las validaremos con una historia real sucedida alrededor del mundo. La Experiencia del Cliente está tomando una relevancia nunca antes vista, esta conferencia permite a los colaboradores entender el impacto positivo que tienen "las buenas acciones de servicio", en las utilidades, la lealtad y la recomendación del negocio. Hoy más que nunca conocer el valor de perder un cliente es determinante y descubrir las acciones que pueden evitarlo aún más.

El Ciclo de la Erosión - Innovación Personal

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia basada en el libro publicado por Editorial Profit en marzo 2021. ¿Por qué algunas empresas perduran y otras mueren?, ¿Por qué algunas relaciones duran toda la vida y otras se fracturan? ¿Por qué las personas entran en la zona de confort sin darse cuenta de su erosión? Es una conferencia para quien desea desafiarse a sí mismo a cumplir metas, reinventarse y subir al siguiente nivel en su vida personal y profesional. Detallamos el ciclo de la erosión que viven las empresas, los productos y las personas, para encontrar el secreto y los mejores hábitos que crecer como personas y en nuestras organizaciones. Son 4 cuadrantes los que forman el modelo del ciclo de la erosión y revisamos ejemplos reales para comprender sus movimientos, sus estrategias, sus errores o sus aciertos para permanecer en el liderazgo, la lealtad y la apreciación. Buscamos salir de donde estamos, para llegar a donde deseamos.

Los 7 pasos para alcanzar la Productividad

Flexible

Es una conferencia llena de reflexiones, en donde puntualizamos 7 pasos para construir la productividad. Los primeros 4 se basan en el trabajo personal y los últimos 3, en la manera en que nos relacionamos con los otros para enriquecer la productividad. Las empresas están formadas por personas; por lo tanto, mejorar la productividad en lo individual, se refleja inmediatamente en la organización. Basada en la charla TEDx del mismo nombre.

Hábitos Emprendedores

De 1 Hora a 2 Horas

Talentos Perdidos - En busca de la Pasión

De 1 Hora a 2 Horas

¿Sabes cuántas personas están metidas en una vida que no era para ellos?, La estructura de la vida actual tiene un plan predeterminado en donde quiere que todos entremos y muy pocos se animan a desafiarlo. Nuestros talentos pueden no coincidir con los estereotipos definidos, sin embargo, ser fiel a nuestro propósito nos permite experimentar la verdadera felicidad. Nunca es tarde para ser, lo que siempre estuvimos destinado a ser.

Experiencias

Socio Fundador

Grupo Percepciones SA de CV

2000 - Actual

Director General - Franklin Covey Puerto Rico

Franklin Covey

1997 - 1999

Director de Servicio al Cliente - Franklin Covey México

Franklin Covey

1996 - 1997

Estudios

MBA Especialidad en Comercio Internacional

UANL

1996

Ingeniero Administrador de Sistemas

UANL

1991

Libros

El Ciclo de la Erosión

¿Te has preguntado qué hace que los negocios fracasen?, ¿por qué algunas relaciones duran toda la vida y otras se fracturan o se pierden en el camino?, ¿qué elementos hacen que un producto o servicio se mantenga en el gusto de la gente más tiempo que otros?, ¿por qué perdemos nuestros empleos, sueños y metas? o, ¿por qué la mayoría de las personas se consideran poco creativas, productivas e innovadoras? Los seres humanos actuamos condicionados por muchas creencias que nos limitan y hemos aprendido por generaciones información que parece común, pero que está equivocada si la comparamos con el comportamiento de quienes han logrado cosas extraordinarias. En este libro, se describe un ciclo en el que todos estamos inmersos y se utiliza la palabra "erosión" como sinónimo de la muerte, el olvido o la indiferencia. Todos conocemos empresas erosionadas, relaciones erosionadas, hasta personas que han permitido que su confianza y dignidad se erosionen. Lo que encontrarás en este libro, es una invitación directa para que te cuestiones todo de nuevo y un secreto práctico para ayudarte a desafiar la erosión en tu vida. Y en el mejor de los casos, entre las páginas del libro encontrarás reflexiones que te ayudarán a convertirte en un mejor profesional, pero sobre todo, en una mejor persona.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/pedro-eloy