

0.0

Comentarios (0)

Daniel Ricardo Wolff Toro

Medellín, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

NeuroVentas, Ventas, Comunicación, Lenguaje verbal y no verbal, Liderazgo, Motivación de equipos, Oratoria, Creación de experiencias.

Descripción del perfil

Soy profesional en negocios internaciones, especialista en inteligencia de negocios e investigador en NeuroVentas. Toda mi experiencia profesional ha sido en áreas comerciales, en grandes compañías del sector financiero, eléctrico, deporte y BPO, gestionando y formando equipos comerciales con excelentes resultados. Actualmente me dedico a la asesoría de empresas en áreas comerciales de cara a sus estrategias de ventas y a la gestión de sus equipos y proyectos, también a la formación de personas en áreas comerciales con un enfoque en NeuroVentas.

Conferencias, Cursos o Talleres

Curso Neuroventas

4 Horas o más

Es un curso de 12 horas donde los asistentes aprenderán como funciona el cerebro humano y como utilizar ese funcionamiento a su favor en el momento de la venta. Aparte obtendrán herramientas sobre como elevar su nivel de conciencia cuando se esta comunicando y vendiendo.

Capacitación en Neuroventas

4 Horas o más

Los asistentes comprenderán como funciona el cerebro humano y como utilizar ese funcionamiento al momento de la ventas.

Lenguaje verbal y no verbal

De 1 Hora a 2 Horas

Capacitación donde se aprende a leer el lenguaje verbal y no verbal del cliente, con el fin de tener un mayor conocimiento de lo que esta pensando el cliente

Taller de lenguaje verbal y no verbal

4 Horas o más

Taller donde se aprende a leer el lenguaje verbal y no verbal del cliente, con el fin de tener un mayor conocimiento de lo que esta pensando el cliente. Se hacen actividades practicas como una clínica de ventas donde nos enfocamos en el discurso de ventas

Como vender desde la experiencia

De 1 Hora a 2 Horas

Los asistentes aprenderán como crear una experiencia para el cliente, como estimular los sentidos del cliente para llevarlo a la compra, la manera correcta de persuadir su cerebro desde el inconsciente.

Como motivar un equipo comercial

De 1 Hora a 2 Horas

Los asistentes aprenderán a como motivar un equipo comercial, partiendo de la premisa que no a todos nos motivan las mismas cosas y mucho menos solo el dinero. Como conocer a cada integrante del equipo y como motivarlo según el propósito de la compañía.

Canales de comunicación

De 1 Hora a 2 Horas

Los asistentes aprenderán como identificar su canal de comunicación, si es visual, auditivo o kinestesico y como analizar e identificar el canal del cliente, con el fin de pasarse al canal del cliente en el momento de la venta para ser mas efectivo.

Como vender según la cultura y la biología del cliente

De 1 Hora a 2 Horas

Los asistentes aprenderán como la cultura del cliente cobra relevancia en el momento de la venta, que debo tener en cuenta según la cultura del cliente para ser mas efectivo, Adicional a esto, aprenderán como vender según la biología del cliente, a que le da importancia el cliente si es un hombre o una mujer, un niño, un adolescente, un adulto o un adulto mayor.

PNL y comunicación asertiva

De 1 Hora a 2 Horas

Aprenderán conceptos básicos de PNL y como hacer mas asertiva su comunicación en el momento de la venta, partiendo de gatillos mentales que persuadan al cliente a través del lenguaje.

Experiencias

Gerente general

Commercial Lab

2022 - Actual

Coordinador comercial

Konecta

2022 - 2023

Gerente de sede

Bodytech

2019 - 2022

Analista comercial

Bancolombia

2017 - 2019

Analista de nuevos negocios

XM Filial de ISA

2015 - 2016

Estudios

Especialista en Inteligencia de Negocios y Big data

Universidad de Asturias

2022

Profesional en Negocios Internacionales

Universidad de Medellin

2013

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/daniel-ricardo-wolff