

0.0

Comentarios (0)

Rene Tacuri Leon

Cuenca, Ecuador
Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Consultor

País de residencia: Ecuador

Nacionalidad: Ecuador

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Servicio y Experiencia al Clie, Liderazgo de Servicio, Trabajo en Equipo, Formacion en Ventas Consultiv, Planificacion estrategica.

Descripción del perfil

Laboré por 1 año en Diners Club del Ecaudor. Luego laboré en el Banco del Pichincha por el lapso de 7 años como Jefe de Operaciones Luego laboré en Fondos Pichincha como Jefe Operativo Regional Luego laboré en una cadena de cines en Cuenca Ecuador como Jefe de Multicines por 20 años En el año 2000 obtuve mi título de Licenciado en Administracion de Empresas En el año 2001 obtuve mi título de Contador Publico En el año 2010 obtuve mi título de Ingeniero Comercial En el año 2017 obtuve mi título de cuarto nivel en Diplomado en Gerencia Empresarial En el año 2024 obtuve mi maestria en Marketing y Gestion Empresarial Actualmente trabajo en Qualis como Director Comercial Soy representante de S.Q.I Minneapolis EEUU Director ICSA para Ecuador Consultor independiente en donde me especializado en Servicio y Experiencia en el Servicio al Cliente Liderazgo y Ventas en la gestion comercial En la actualidad mi vision y proposito de vida es Transformar vidas de personas en Servicio al Cliente.

Conferencias, Cursos o Talleres

Sentimientos otra manera de Servir

4 Horas o más

Formacion imntegral en Servicio al Cliente en donde se desarrollan las siguientes actividades Aplicacion tecnica FORD Hablando desde el SER Conociendo mi FODA Diferencia entre FRIDA VS ILDA La importancia de una comunicacion ASERTIVA Aplicacion modelo PEPSA en el Servicio al Cliente Actue y Aplique

La magia de Servir al Cliente

De 2 Horas a 4 Horas

La importancia de un Servicio Exepcional Definicion y aplicacion de la magia practica La primera impresion que se imparte y se reparte Conozca a su equipo de Servicio La importancia de la comunicación clara y eficiente. Cómo entender las necesidades y expectativas de los clientes. Momentos tragicos a momentos màgicos Técnicas de solución de problemas y manejo de conflictos. Aplicacion de tecnica P.S.A.R. Actue y Aplique Cómo brindar un servicio rápido y eficiente.

Ventas Consultivas la Magia de Vender

4 Horas o más

"La venta consultiva es una forma de comercialización en la que los vendedores buscan identificar las necesidades de los clientes, proporcionar información relevante y desarrollar una solución que satisfaga esas necesidades.

Experiencias

REPRESENTANTE DE S.Q.I

Qualis Estrategia de Servicio

2017 - Actual

JEFE DE MULTICINES CUENCA ECUADOR

MULTICINES CUENCA ECUADOR

2002 - 2022

Jefe Operativo Regional

Fondos Piuchicnha

1997 - 2002

Jefe de Operciones

Banco Pichicnha

1991 - 1997

Estudios

Magister en Marketing y Gestion Comercial

VIU

2024

Ingeniero Comercial

Universidad Carolica de Cuenca

2010

Contador Publico

Universidad Catolica de Cuenca

2002

Licenciado en Administracion de Empresas

Universidad Catòlica de Cuenca

2000

Artículos

El Servicio al Cliente

Escribo en mi portada de Linkedin

https://www.linkedin.com/in/rene-tacuri-le%C3%B3n-a4ba46ab/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/rene-tacuri