

0.0

Comentarios (0)

Marisela Cuevas Sarmiento

Weston, Estados Unidos

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista | Consultor

País de residencia: Estados Unidos

Nacionalidad: Estados Unidos, Italia, Venezuela

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Economia, Neuroeconomía, Modelo de Negocios, Fijación de precios, Pricing, Análisis de Entorno Económico, Planificación Estratégica, Ventas, Marketing.

Descripción del perfil

Tengo 28 años de experiencia profesional, soy especialista en neuroeconomía, economía de la conducta, planificación estratégica y desarrollo de modelos de negocios. He asesorado negocios y emprendedores en más de 8 países, incluyendo Estados Unidos, República Dominicana, Australia, España e Irlanda. Soy y he sido voluntaria en organizaciones públicas y privadas que apoyan a emprendedores en Uruguay, España, Venezuela y Estados Unidos. Mi empresa, Neurobusiness Latina Hub, es una escuela de negocios para empresarias hispanas. Soy la creadora del programa FelizMENTE Emprendiendo, la herramienta FOCUS-BMA para auditar modelos de negocio y FOCUS e MOTION una metodología para definir como vender emociones. Soy de profesión economista con un master en Gerencia de Marketing, tengo diplomados en Docencia Universitaria y Tributación y una certificación como mentor de negocios. Durante más de 10 años fui profesora universitaria a nivel de pre y post grado en la carrera de economía dictando las cátedras de Macroeconomía, Neuroeconomía y Modelo de Negocio, entre otras. Soy speaker y coautora de los libros "Economía de las Emociones" y "Precios Conectados. Me defino como coleccionista de atardeceres, fotógrafa aficionada, aprendíz de tango y adicta al café.

Conferencias, Cursos o Talleres

Diseña una estrategia de precios cautivadora

De 1 Hora a 2 Horas

El precio es el elemento que garantiza la rentabilidad de cualquier negocio. Por ello debe elaborarse una estrategia de precios que no solo garantice el retorno económico y financiero esperado, sino que además conecte emocionalmente con el cliente, garantizando la compra y evitando que elijan a la competencia. En este seminario web aprenderán sobre estrategia de precios emocional y creativo, desde la perspectiva de la neurociencia y

adaptado a su modelo de negocio.

Experiencias

CEO & Founder

Neurobusiness Latina Hub

2021 - Actual

Workshop Presenter

SCORE

2019 - Actual

Mentor

E para Todos

2023 - Actual

Profesor asistente

Universidad Centrooccidental Lisandro Alvarado

2012 - 2018

Profesor de postgrado

Universidad Fermín Toro

2010 - 2018

Docente

Aliadas En Cadena

2014 - 2018

Directora de la Escuela de Economía

Universidad Centrooccidental Lisandro Alvarado

2012 - 2018

Profesional Aduanero y Tributario

Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria

2001 - 2015

Estudios

Certificación Mentor de Negocios

SCORE

2019

Diplomado en Docencia Universitaria

Universidad Centrooccidental Lisandro Alvarado

2011

Diplomado en Tributación

Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT)

2008

Master en Gerencia de Marketing

Universidad Yacambu

2004

Economista

Universidad de Los Andes

1996

Libros

Precios Conectados

La fórmula perfecta para calcular el precios de tus servicios profesionales. Libro escrito en coautoría con Elisabet Bach

Economía de las Emociones

La economía mundial avanza inexorablemente hacia una nueva fase, donde el capitalismo tendrá retos nunca antes vistos. La combinación de avances en Neurociencia Cognitiva, Inteligencia Artificial y Ciencia de los Datos, cambiará gran parte de las reglas de juego de la economía de los próximos lustros. En ese marco, emerge un nuevo enfoque, la ECONOMÍA DE LAS EMOCIONES, capaz de entender las décadas por venir mucho mejor que la tradicional economía neoclásica, muy a medida de la vieja economía de base industrial, ya casi agotada. De esta forma, la ECONOMÍA DE LAS EMOCIONES será clave para entender la incipiente economía 5.0, con seres humanos trabajando codo a codo con la inteligencia artificial, y con transacciones económicas basadas completamente en redes virtuales/digitales, donde la empatía, la reciprocidad y la confianza serán tanto o más

importantes que el egoísmo como base del análisis económico. Escrito en coautoría con Sebastián Laza

Artículos

El juego de los sesgos: el fútbol y los negocios

El fútbol es un negocio donde las decisiones de jugadores, entrenadores y aficionados están influenciadas por sesgos cognitivos. Descubre cómo estos errores sistemáticos en el pensamiento afectan las estrategias de

marketing, la gestión de equipos y la fidelización de los fanáticos.

https://dupao.culturizando.com/el-juego-de-los-sesgos-el-futbol-y-los-negocios/

El baile de luces y sombras: Estrategias para superar el Efecto Halo y el Efecto Diablo en los negocios

Descubre cómo los fenómenos psicológicos del Efecto Halo y Diablo pueden influir en las decisiones comerciales, con casos reales de George Clooney y Tiger Woods. Aprende estrategias efectivas para contrarrestar estos sesgos y fortalecer la percepción de tu marca en el mercado, aumentando así tus ventas y rentabilidad. ¡Conoce el poder de este baile de luces y sombras en tu negocio y cómo convertirlo a tu favor!

https://dupao.culturizando.com/el-baile-de-luces-y-sombras-estrategias-para-superar-el-efecto-halo-y-el-efecto-diablo-en-los-negocios/#google_vignette

Marisela Cuevas | Neuroeconomía para Llevar

Economista, consultora de negocios, especialista en Neuroeconomía y la Economía de la Conducta. Me gusta escribir y traducir la compleja información económica en palabras sencillas que se puedan aplicar en el día a día. Ayudo a mujeres a crear negocios hermosos, sólidos y rentables. Dicto conferencias y talleres sobre neurociencia, creatividad aplicada a los negocios y emprendimiento. Apasionada de los atardeceres, aprendiz de tango, fotógrafa aficionada y adicta al café.

https://dupao.culturizando.com/blog/mariselacuevas/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/marisela-cuevas