

0.0

Comentarios (0)

Juan Carlos Quintero Calderón

Cúcuta, Colombia
Conferencista

País de residencia: Colombia
Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Servicio al cliente, Mindset.

Descripción del perfil

En los últimos 30 años he liderado una gran R-EVOLUCIÓN de esas que invitan a desprendernos de prácticas que no nos dejan crecer como personas y mucho menos como empresarios, pues, soy consiente que los grandes cambios de la humanidad han sido fruto de grandes revoluciones como la que nos permitió disfrutar de la libertad. Por eso, mis mensajes siempre invitan a los asistentes a enfrentar el cambio y a desafiarnos buscando primero: ser mejores personas para convertirnos en mejores profesionales y empresarios. Honrando esta premisa he realizado en los últimos años, 227 presentaciones a 112 clientes de diversos sectores; empresas publicas y privadas, servicios públicos y financieros, salud, gremios, educación, entre otros, distribuidos en 19 ciudades de 5 países de América Latina, llegando a más de 70.000 personas en las diferentes empresas que se han atrevido a abrirme sus puertas. Fruto de esa R-EVOLUCIÓN, presente en 2023 mi primer libro SASOSER | El arte de servir, un verdadero manifiesto sobre el servicio al cliente, relanzándolo en la Filbo 2024 en Corferias. Un libro, que al igual que mis presentaciones, evade la teoría para convertirse en herramientas de Edu-entretenimiento buscando siempre que la gente viva una experiencia en la que se entretenga, pero ante todo, aportemos valor para cambiar su mindset.

Conferencias, Cursos o Talleres

SASOSER | El arte de servir

De 1 Hora a 2 Horas

Un viaje basado en mi primer libro, que sacude el mindset de los asistentes para que tomen consciencia del papel que juegan en sus empresas apalancando la esencia del servicio al cliente con tres poderosas palabras:

Saludar, Sonreír y Servir y la formula del servicio al cliente.

EVEREST | Un viaje que retará los límites de tu mente

De 1 Hora a 2 Horas

La perfecta analogía entre escalar la montaña más alta del mundo y escalar nuestras propias montañas para alcanzar las metas personales, profesionales y laborales. Una conferencia motivacional que lleva el mindset a otro nivel.

Experiencias

Coordinador de Mercadeo

CENS Grupo epm

2011 - Actual

Docente de catedra universitaria en Colombia

Universidades colombianas

2006 - Actual

COM - Chief Officer Marketing

Start Up Tu Mejor Versión Academy

2021 - Actual

Director de Mercadeo

La opinión S.A.

2011 - 2019

Consultor en marketing

Gestión de Marketing

2010 - 2019

Facilitador empresarial

Bavaria

2013 - 2014

Estudios

Certificación Internacional en Cultura de Servicio Diseny

Grupo SET | Argentina

2021

Master en Administración de Empresas e Innovación

Universidad Simón Bolívar

2017

Master en Dirección de Marketing y Ventas

Instituto Europeo de Posgrados

2012

Especialista en Gerencia de Mercadeo

Universidad de Santander

2000

Administrador de Empresas

Universidad Francisco de Paula Santander

1999

Libros

SASOSER | El arte de servir

SASOSER | El arte de servir es una herramienta que se aparta de la teoría tradicional de servicio al cliente para entregarte una fuente de reflexiones, de cerca de 30 años de escribir en diferentes medios, hacer presentaciones corporativas y asesorar empresas globalmente para que su servicio al cliente pase al siguiente nivel. SASOSER / El Arte de Servir te llevará en un viaje con varias estaciones en las que conocerás cómo el SALUDO, la SONRISA, y la disposición a SERVIR, pueden convertir el servicio en el más poderoso apalancador de resultados sostenibles en el tiempo. Adicionalmente, contiene la fórmula del efecto sorprendente, que con sus 5 variables pueden transformar la experiencia de los clientes, dándote la oportunidad de crear tu propia R-Evolución, en la que incorpores nuevas prácticas que lleven a cualquier organización a la dimensión sublime. --- “Uno de los mayores problemas de toda organización es la falta de diferenciación; entendida como lograr la preferencia del cliente basada en un elemento único, distintivo y relevante. El servicio es ese elemento diferenciador. En un mundo saturado de opciones donde 'poner el cliente al centro' es más un sueño que una realidad, la experiencia que brindamos es el mayor diferencial. Por eso, el planteamiento de SASOSER que nos propone Juan Carlos no puede llegar en un mejor momento. Bajo la premisa de saludar (SA), sonreír (SO) y servir (SER), nos explica de una manera práctica y amena, cómo podemos ser realmente significativos para aquellos a quienes decidimos servir. Pequeñas acciones que hacen una enorme diferencia. Soportado por décadas de experiencia, nos comparte grandes verdades que pueden transformar, no solo la forma como vemos los negocios, sino la calidad de la relación con quienes interactuamos. Poderosas ideas que no se quedan como simples planteamientos, sino que vienen acompañadas de profundos cuestionamientos para llevarlos a la acción. Bienvenido a este

manifiesto del arte de servir que llevará su organización a otro nivel”. David Gómez – Autor del libro: Detalles que enamoran.

Artículos

Tu eres la magia

Lo que la gente hace, adicional a su trabajo, para superar las expectativas de los clientes, a quienes deberíamos empezar a llamar: ‘Invitados’.

https://www.portafolio.co/opinion/analisis/opinion-portafolio-tu-eres-la-magia-600879

Trabaja en tu super poder

una vez, descubra su superpoder, aliméntelo cada día con las habilidades blandas para que pueda desarrollar su mejor versión y se vuelva imparable.

https://www.portafolio.co/opinion/analisis/trabaja-en-tu-super-poder-opinion-598519

La dimensión sublime

Si eres un líder enfócate en ayudar a que cada uno de los integrantes de tu equipo pueda encontrarle sentido a lo que hacen.

https://www.portafolio.co/opinion/analisis/la-dimension-sublime-ayudo-aponer-al-hombre-en-la-luna-opinion-593215

El error de todo líder

Si eres líder, ocúpate de inspirar los corazones de tus seguidores y verás los resultados.

https://www.portafolio.co/opinion/analisis/el-error-de-todo-lider-gerencia-591136

Enamorando sin razón

Les invito a que dejemos la razón de lado para enamorar al cliente con la emoción.

https://www.portafolio.co/opinion/analisis/opinion-portafolio-enamorando-sin-razon-589161

La culpa no es de la vaca, ¡es tuya!

Si sienten que su trabajo es una tortura, pues, por más que mates la vaca todo seguirá igual.

https://www.portafolio.co/opinion/juan-carlos-quintero-calderon/la-culpa-no-es-de-la-vaca-es-tuya-juan-carlos-quintero-calderon-580957

Los culpables son los 'Ninis'

Estos personajes los puedes encontrar en muchas partes con sus ojos puestos en el celular, con una mirada triste y perdida.

https://www.portafolio.co/opinion/analisis/los-culpables-son-los-ninis-opinion-606743

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/juan-carlos-quintero-calderon