

4.9

Comentarios (8)

Mario Duque

Pereira, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Negociación, Marketing, Ventas, Liderazgo.

Descripción del perfil

Con más de 20 años de experiencia en Mercadeo consumo masivo y retail, negociación estratégica, direccionamiento de marcas, portafolios, canales de distribución y estrategias de negociación. Master training y Business mentor en manejo de equipos de ventas, direccionamiento comercial, fortalecimiento en el desarrollo estratégico de clientes. Ha trabajado en importantes compañías en cargos gerenciales como TIENDAS ARA (JERONIMO MARTINS). CELEMA, INDUMA, TERPEL, Y WELLS FARGO (USA). Fundador y director de marketing y estrategia de DOING BUSINESS S.A.S, empresa de consultoría experta en marketing estratégico, estrategia comercial y formación, para el mercado Colombiano y Latam. Conferencista y profesor de gerencia estratégica de mercadeo y estrategias de dirección y negociación para los programas de Postgrado de la universidad Nacional de Colombia y Universidad de Manizales, impactado en sus conferencias a más de 5.000 personas con sus mensajes profundos sobre el marketing, las ventas y el liderazgo.

Conferencias, Cursos o Talleres

Mentalidad estratégica para el éxito en ventas

De 1 Hora a 2 Horas

Como tener una mentalidad estratégica y pensamiento estratégico para establecer objetivos comerciales retadores y liderar a los equipos comerciales de manera exitosa.

¡Conecta con tu cliente!

De 1 Hora a 2 Horas

Como debemos generar sensibilidad comercial, empatía e impacto con nuestros clientes para construir relaciones de valor a largo plazo

Empieza por gerenciarte

De 1 Hora a 2 Horas

Necesidad de hacer reflexiones profundas y encontrar el propósito superior en lo que hacemos para apalancar el crecimiento de las organizaciones

¡Enfócate!

De 1 Hora a 2 Horas

Necesidad de tener foco estratégico, hacer renuncias y centrar nuestros esfuerzos para lograr el éxito comercial y el crecimiento de la organización.

Argumentación, Manejo de objeciones y cierre de ventas

De 2 Horas a 4 Horas

Se desarrollan las necesides fundamentales para una venta exitosa: Argumentación y persuación, manejo de objeciones y cierre de ventas.

Negociación estratégica

De 1 Hora a 2 Horas

Entender las etapas de negociación y desarrollar habilidades de negociación que impacten efectivamente los resultados.

Experiencias

Director de Marketing y Estrategia

Doing Business

2023 - Actual

Profeso Posgrado Gerencia Estrategica de Mercadeo

Universidad De Manizales

2012 - Actual

Profesor Posgrado Estrategias de Negociación y dirección

Universidad Nacional

2022 - Actual

Gerente de Marketing

Tiendas ARA (Jeronimo Martins)

2018 - 2023

Director de Marketing

CELEMA

2012 - 2017

JEFE DE NEGOCIACIONES

INDUMA

2008 - 2010

COORDINADOR COMERCIAL

TERPEL

2007 - 2009

COORDINADOR COMERCIAL

WELLS FARGO (USA)

2003 - 2005

Estudios

MBA

CAMILO JOSE CELA

2015

ESPECIALISTA EN GERENCIA DE MERCADEO Y VENTAS

UNIVERSIDAD JAVERIANA

2008

ECONOMISTA

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MANIZALES

2000

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/mario-duque