

0.0

Comentarios (0)

## Adiel Gutierrez

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

## Áreas de conocimiento

NeuroLiderazgo, Gerencia, Neuromarketing | Neuroventas, Finanzas | Optimización, Mejora Continua, Coaching, Mentoring.

## Descripción del perfil

Adiel Gutiérrez es un consultor en transformación organizacional con casi 20 años de experiencia, ayudando a equipos directivos en cinco países a convertir la complejidad en rentabilidad, culturas conscientes y ejecución disciplinada. Su enfoque combina optimización de procesos y rediseño de sistemas de gestión para que la estrategia se ejecute en el día a día. Para ello Integra metodologías como Six Sigma, 4DX y programas de Mejora Continua, junto con coaching, modelos pedagógicos y ciencia que generan resultados que resisten la presión del negocio. Áreas de especialidad: Transformación cultural hacia culturas conscientes y resilientes. Neuroliderazgo para equipos directivos y mandos medios. Neuroventas para aumentar efectividad comercial y cierres. Optimización de procesos y disciplina operativa. Diseño de sistemas de gestión centrados en ROI y rentabilidad sostenible. Autor de cuatro libros que desafían la forma tradicional de gestionar y vender: Las ideas son gratis — cómo simplificar la administración para que la innovación no dependa de presupuestos. El Principio del Control Percibido — un modelo de neuroventas que transforma el cierre al activar el cerebro del comprador. La vacuna contra la rotación — cómo detener la fuga de talento atacando la raíz cultural del problema. Hablar con consecuencias — un mapa para convertir la retroalimentación en ventaja competitiva. Conferencista y consultor, ha acompañado a compañías de diferentes sectores a rediseñar cultura, mejorar desempeño comercial y optimizar operaciones, siempre con un objetivo claro: que la estrategia deje de ser un documento y se convierta en un hábito colectivo. Slogan personal: “No gestiono complejidad, la convierto en rentabilidad medible.”

## Conferencias, Cursos o Talleres

**Construcción de la Cultura Consiente**

De 2 Horas a 4 Horas

¿Para quién es? Empresas con líderes que evitan conversaciones difíciles. Gerentes que sienten que las reuniones producen acuerdos pero no cambios. Equipos donde los errores se repiten porque nadie habla a tiempo. Un taller intensivo de 4 horas diseñado para transformar la manera en que las organizaciones interactuan, integra neurociencia, feedback consciente y arquitectura cultural para instalar hábitos sostenibles. Los participantes aprenden a: Identificar el costo oculto del silencio y cómo erosiona desempeño y confianza. Dar y recibir feedback sin activar defensas, usando técnicas basadas en cómo el cerebro procesa amenaza y confianza. Diferenciar entre error humano, conducta riesgosa y negligencia, aplicando consecuencias proporcionales. Implementar rutinas prácticas (1:1 quincenales, reuniones mensuales, aprendizajes trimestrales) que sostienen la cultura consciente. Incluye un seguimiento a 30 días, donde se mide el avance en la aplicación de las técnicas y se ajusta el plan de acción. Esto asegura que el taller no quede en teoría, sino que se convierta en un sistema vivo

dentro de la organización.

**Neuroventas - El Principio del Control Percibido**

De 2 Horas a 4 Horas

¿Quién debería tomarlo? Equipos de ventas que enfrentan clientes cada vez más resistentes y saturados de ofertas. Gerentes comerciales que buscan mejorar la tasa de cierre sin desgastar a su fuerza de ventas. Empresas que necesitan un modelo replicable que genere confianza y diferenciación más allá del precio. Taller de 6 horas que transforma la forma de vender aplicando principios de neurociencia, economía conductual y persuasión ética. Los participantes aprenden cómo funciona el cerebro al decidir, cómo reducir defensas automáticas y cómo convertir objeciones en oportunidades de diálogo. Los equipos aprenden a: Identificar los 5 estados del comprador y adaptar el discurso en cada caso. Activar los tres disparadores cerebrales de decisión: autonomía, predicción y estatus. Rediseñar el pitch comercial para devolver sensación de control al cliente. Manejar objeciones con técnicas de framing y cierre invertido. Instalar rutinas que aumentan confianza y cierres sostenibles. Diferencial clave: Incluye dos sesiones de seguimiento a los 30 y 45 días con los líderes de ventas para

recalibrar discursos, reforzar técnicas y revisar indicadores comerciales. Este componente asegura que lo aprendido no quede en sala de capacitación, sino que se convierta en resultados medibles en el pipeline de ventas.

**Coaching Ejecutivo**

Flexible

¿Quién debería tomarlo? CEOs, directivos y gerentes que enfrentan alta presión y necesitan claridad para decidir. Líderes con retos de transformación cultural, gestión de equipos o influencia transversal. Empresas que quieren desarrollar su “bench” de talento directivo con un enfoque sostenible. Programa de 12 semanas diseñado para elevar la efectividad ejecutiva a través de un proceso de coaching 1:1 que integra técnicas de neuroliderazgo, psicología del desempeño y planeación estratégica personal, con un plan de acción claro y seguimiento estructurado. El proceso combina: Sesiones 1:1 (90 min cada 2 semanas) enfocadas en metas críticas de negocio y liderazgo. Herramientas de autoconciencia. Prácticas de alto rendimiento en regulación emocional, comunicación de impacto y toma de decisiones con menor sesgo. Aplicación inmediata en el día a día: cada sesión cierra con un compromiso observable en la organización. Seguimiento a 30 días post-programa para consolidar avances y medir impacto. Resultados esperados: Mayor claridad estratégica y priorización efectiva en entornos de alta complejidad. Incremento en la seguridad psicológica y confianza del equipo liderado. Mejora en la capacidad de comunicar y dar feedback de alto impacto. Reducción de sesgos en decisiones críticas. Aumento en la influencia y credibilidad frente a pares, equipos y comité directivo. Diferencial clave: Acompaño al líder en reuniones clave, analizamos su desempeño en vivo y lo llevamos a un nivel más alto de autoconciencia.

**Taller | Neuroliderazgo**

4 Horas o más

¿Quién debería tomarlo? Directivos y gerentes que lideran bajo alta presión y necesitan regular sus emociones. Líderes que enfrentan conflictos entre personalidades en sus equipos. Empresas que quieren elevar la calidad de las decisiones y la confianza en sus líderes. Taller de 7 horas que combina neurociencia, coaching de equipos y el modelo DISC para desarrollar líderes capaces de dirigir con claridad, confianza y adaptabilidad. Los participantes descubren cómo funciona el cerebro en contextos de amenaza y motivación, aprenden técnicas de autorregulación, reconocen sesgos que afectan decisiones y ajustan su comunicación al estilo DISC de cada persona. Los líderes aprenden a: Evitar secuestros emocionales y mantener foco en situaciones críticas. Crear seguridad psicológica que potencia innovación y compromiso. Reconocer y gestionar sesgos cognitivos en la toma de decisiones. Identificar perfiles DISC y adaptar el feedback a cada estilo de personalidad. Diseñar rituales personales y colectivos que fortalecen confianza y desempeño. Diferencial Clave: Incluye un seguimiento a 30

días que evalúa el impacto en la interacción entre líderes y equipos, reforzando los cambios de comunicación y toma de decisiones.

## Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/adiel