

0.0

Comentarios (0)

Juan Carlos Contreras

Bogotá, Colombia
Conferencista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Ventas, Gerencia, Asesoría, Estrategia, Accountabilitity, Trabajo en equipo, Motivación, Marketing experiencial.

Descripción del perfil

Conferencista TED y EXMA, uno de los publicistas colombianos más premiados del mundo, empresario y desarrollador de industrias en publicidad, deporte y cultura. Dos veces, elegido como Mejor Profesional de Marketing Experiencial de Iberoamérica por el FIP. Seleccionado como uno de los mejores empresarios de Colombia por la Revista Dinero. Acumula más de 150 premios internacionales, incluido un Cannes de Oro con Nike. Es uno de los publicistas colombianos más premiados internacionalmente y un experto desarrollador de industrias: transformó la industria de las agencias de publicidad, aportó al crecimiento del fútbol colombiano y latino, y hoy impulsa la evolución del arte, el marketing y la cultura en Latinoamérica. Conferencista en TED y EXMA, fue socio y directivo del equipo Millonarios, donde lideró una de las transformaciones de marca más importantes del país.

Conferencias, Cursos o Talleres

Equipo Comercial Recargado

Sin especificar

“DE LA TRANSACCIÓN A LA RELACIÓN. En igualdad de condiciones, el que mejor comunica Y EL QUE MEJOR SE PREPARA … GANA.” • El desafío es pasar de la transacción a la relación, creando conversaciones que generan tracción y mueven decisiones. • Entenderemos los nuevos contextos, las nuevas audiencias y las nuevas formas de relacionarnos, para lograr un “sí” más rápido y más sólido. • Identificaremos mi fortaleza por colores (dominancias cerebrales) para entrar en escena con autenticidad y ventaja competitiva. • Aprenderemos a leer el color de la audiencia, para adaptar mensaje, ritmo y propuesta al estilo que más conecta. • Dominaremos una persuasión moderna, que activa la razón a través de la emoción para generar acción sin fricción. Dinámica – Taller. • Integraremos Storytelling + dominancias cerebrales + técnicas de influencia comercial, para convertir

conversaciones en decisiones de vida y de negocio. • Entenderemos cómo pasar del precio al valor agregado, que hace que mi cliente me prefiera a mí y no a otro que le ofrezca lo mismo.

Gestión de clientes – Semáforo y relación

Sin especificar

“Mientras más me entreno, más resultados - y más ‘suerte’ - tengo. LA SUERTE SE GESTIONA CON MANAGEMENT.” • Realizaremos un taller completo de gestión y semáforo de clientes, clasificando: clientes potenciales, clientes a desarrollar y clientes a recuperar. • Según su impacto en la compañía y su rentabilidad, trabajaremos la estrategia focalizada para avanzar con cada uno. • Construiremos rutas profesionales con intención

estratégica, entendiendo que “lo importante lo hago yo, y lo hago ya!”.

3, 2, 1… En escena

Sin especificar

GESTIÓN DE CLIENTES & PUESTA EN ESCENA • Entrenaremos la puesta en escena comercial, dominando cómo abrir conversaciones que generan tracción. • Las tres preguntas inevitables que siempre aparecerán. • Cómo definir mi intención y mis límites. • Cómo cerrar con claridad, influencia y dirección. Dinámica por duplas y grupos. • Todo basado en experiencias reales, casos reales y pitches y licitaciones ganadas y perdidas, respaldado por más de 20 años construyendo industrias, equipos y negocios. • Porque en mercados competitivos: mi fortaleza minimiza mi debilidad, y la preparación marca la diferencia. “SI HAY TRANSACCIÓN, HAY

RELACIÓN; SI HAY RELACIÓN, HAY NEGOCIO; Y SI HAY NEGOCIO, HAY FUTURO.”

¿Cómo llevar una agenda productiva?

Sin especificar

“LO IMPORTANTE LO HAGO YO Y LO HAGO YA!” • Empezar el día pronto: primero que los demás. Bajo la regla 20–80: si resuelvo el 20% de tareas determinantes, aseguro el 80% de la efectividad del día. • Llevar el día fuerte con una sola agenda: prioridades visibles, networking estratégico, semáforo de clientes y vida personal/familiar integrados. • Cerrar el día ganando: mezcla de foco + energía + revisión de logros, estado emocional, salud

y avance para diseñar el impulso del día siguiente. • Una agenda productiva crea relación, no solo transacción. Si hay relación, hay negocio. Y si hay negocio, hay futuro.

¿Cómo hacer una presentación exitosa? Persuasión y contundencia

Sin especificar

1. Estructura del Discurso. Vender la Idea. (Razón + Emoción + Call to Acción). 2. Hilo Conductor. Storytelling, los 3 puntos principales. 3. Tipología de mi Audiencia. Análisis de dominancias cerebral y de mi audiencia. 4. Los 3 Ases. Detectar y preparar las 3 preguntas que fijo me van a hacer en la presentación. Colores / dominancias • Amarillo = Comercial. • Azul = Administrativo y Financiero. • Verde = Administrador y Procesos. • Rojo =

Emocional y RH.

¿Cómo hacer una presentación exitosa? Percepción y confianza

Sin especificar

“Nos debemos preparar para persuadir, para convencer, para negociar, para vender” Entrenamiento individual y de equipos directivos, comerciales, líderes de negociación y voceros. PERCEPCIÓN Y CONFIANZA 1.

CUERPO. El cuerpo comunica. 2. Voz, Tono y Forma. 3. Rapport. Conexión con mi Audiencia. 4. Feedback. Entrenamos juntos en privado para que brilles en público.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/juan-contreras