

0.0

Comentarios (0)

Emerson Garcia

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Docente | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Neuro Ventas, Hablar bien en público, Comunicación efectiva, Liderazgo, Modelos de actuación comercial, Neuroliderazgo, Servicio al cliente, Liberación del potencial, Visión y Trabajo en equipo, Estrategias de Prevención a la deserción de clientes, Fidelización, Telecommunications.

Descripción del perfil

17 de años de experiencia en el sectorcomercial. Entrenador comercial, Coach, Conferencista, experto en servicio al cliente y ventas. Master en Neuroventas Modelo cientifico actual mas importante del mundo comercial 4 años de experiencia y pionero en la metodología. Desarrollador de modelos de actuacion comercial, presenciales y virtuales. Certificado por la Business Innovation Institute of America en: Master en Neuroventas certificado por Jurguen Klaric Master en ventas certificado por Lui E. Baron Marca personal Neuromarketing MLM Neurocoaching Neuropublicidad Habla en publico por M. Figueroa Comunicación efectiva a través de servicio al cliente Neuroliderazgo

Conferencias, Cursos o Talleres

Neuroventas

De 1 Hora a 2 Horas

El entrenamiento en Neuroventas es el tema más actual y practico en el mercado para los entrenamientos comerciales. Entender como los clientes actuamos, nos comportamos, y que decisiones de compra tomamos, es la diferencia en un mundo que cambia rápidamente sabiendo que vender es aún mas difícil y competitivo que antes, es la estrategia ideal por Excelencia para tus equipos comerciales.

MAC Modelos de actuación comercial

De 1 Hora a 2 Horas

Un Modelo de actuación comercial, permite tener el mismo estilo en la dirección que desea la empresa que va orientado a la meta de los objetivos, logrando que la Empresa cree una propia marca empresarial. A traves de una actividad sistemática, practica y eficaz para todo el personal , que garantiza la consecución recurrente de los objetivos de ventas establecidos y una gestión óptima de la relación con los clientes.

Comunicación efectiva

De 1 Hora a 2 Horas

Con nuestros talleres fomentamos la Importancia de la actitud positiva, la importancia de la actitud y Servicio al cliente como mecanismo para tener aptitud frente a una asesoría comercial y como aumentar las ventas con una comunicación interna y externa fácil y práctica.

Neuroliderazgo

De 1 Hora a 2 Horas

Una empresa con colaboradores felices y capacitados, genera mayor rentabilidad, productividad, ventas, capacidad de innovación y por lo tanto su competitividad será necesaria gestionarla a través del bienestar organizacional, la salud laboral y la cultura interna enfocada al Liderazgo.

Habla en publico

De 1 Hora a 2 Horas

Tener informacion privilegiada en el sector comercial y saber como vender más, es estar un paso adelante de la competencia, sin embargo el no saber transmitir apropiadamente dicha información no tendría ningún fundamento. Saber hablar en publico hoy en día, es una obligación para cualquier profesional, que de una u otra forma brinde información a los demás.

Experiencias

Gerente

EliteGroup

2017 - Actual

Entrenador comercial

TigoUne

2016 - 2017

Asesor comercial mejor vendedor 2008

Postobon S.A

2008 - 2009

Estudios

Máster en ventas

Luis E Baron

2017

Coaching

Biia Lab

2016

Neuropublicidad y Marca Personal

Biia Lab

2015

Máster training Neuroventas

Jurgen Klaric

2015

Perfil en Mentes a la Carta

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