

4.9

Comentarios (90)

Meli Rodriguez

Cali, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Creación de contenido rs, Emprendimiento, Marketing en Redes Sociales, Estrategia mercadeo y ventas, Redes Sociales, Estrategias para instagram, Emprendimiento femenino, Instagram, Ventas por Redes Sociales, Motivación para emprender, Whatsapp business, Marketing digital, Formación mujeres empresarias, Estrategias sector moda, Emprender perspectiva género, Equidad de genero EMPRENDER, HABITOS Y EL EMPRENDIMIENTO, Liderazgo.

Descripción del perfil

Meli Rodríguez es colombiana, caleña, conferencista, motivadora y consultora en emprendimiento con más de 10 años de experiencia acompañando y fortaleciendo a más de 500 emprendimientos en Colombia. Su trabajo ha impactado especialmente a mujeres cabeza de hogar y personas que, en medio de distintas realidades sociopolíticas, han encontrado en sus unidades de negocio una oportunidad de transformación, autonomía y crecimiento. Es Comunicadora Social – Periodista, con especialización en Comunicación Organizacional y Empresarial, Mercadeo y un Magíster en Administración de Empresas (MBA). Cuenta además con formación continua en comercialización y marketing digital a nivel internacional. Su enfoque integra estrategia empresarial, comunicación consciente y pedagogía aplicada, ayudando a emprendedores y organizaciones a construir marcas coherentes, tomar decisiones informadas y desarrollar negocios sostenibles y alineados con su propósito.

Conferencias, Cursos o Talleres

¿cómo crear un plan de negocios?

De 2 Horas a 4 Horas

Taller dirigido a emprendedores que desean aterrizar sus ideas de negocio en un proyecto que les permita encontrar la viabilidad financiera y de mercado. • Elaboración de una plantilla diseñada por la tallerista, donde resaltan los puntos principales que debe llevar un plan de negocios. • Contenido motivacional para convertirse en el mejor emprendedor • Ejercicios durante el taller con reconocimientos

Olvídese de vender y aprenda a fidelizar a su cliente

De 2 Horas a 4 Horas

Taller dirigido a vendedores o líderes de ventas de sus propias empresas, donde la finalidad es trasmitir las estrategias asertivas y adecuadas para fidelizar a su cliente y crecer en el mercado. • Conversatorio sobre principales estrategias para convertirse en un excelente vendedor • Contenido motivacional para convertirse en el mejor emprendedor • Ejercicio de clínica de ventas con reconocimientos.

¡conviértete en un instagramer para tu marca!

Sin especificar

Impactar a los empresarios con las nuevas herramientas tecnológicas que permiten generar posicionamiento de marca, crecimiento empresarial, reputación y fidelización de clientes. • Material completo sobre còmo impactar en redes sociales • Estrategias para iniciar con las ventas en internet • Posicionamiento en internet para emprendedores sin dinero. Duración 3 horas Material: computador o celular Dinámica: Generación de contenido empresarial para redes sociales, a través de ejercicios práctico que permiten aprender adecuadamente la administración de Facebook e Instagram

La magia del marketing: ¿cómo vendes tu producto y cómo te vendes a ti mismo?

Sin especificar

Motivar a los empresarios y emprendedores a mejorar las técnicas de venta de sus productos o servicios, mientras que las van aplicando para venderse a sí mismos como una marca. Con las herramientas necesarias, se puede generar un posicionamiento adecuado, que ayude a incrementar las ventas y consolidar la reputación tanto de la empresa como del gerente entre su público objetivo. • Conferencia que gira alrededor de las 4p del marketing, mientras se aplican a casos reales y recientes. • Presentación del marketing personal como herramienta para lograr éxito comercial con consejos útiles para posicionarse en el mercado • Cómo embellecer la marca • Pasos para lograr una estrategia de mercadeo exitosa • Redes sociales y su influencia en la imagen y reputación • Servicio al cliente y su influencia en el imaginario del comprador • CASOS EMPRESARIALES: Casos reales y cercanos de crecimiento comercial gracias a estrategias exitosas.

INSTAGRAM COMO EL DIOS DE LAS VENTAS

Sin especificar

Impactar a los emprendedores y empresarios con las nuevas herramientas tecnológicas que permiten generar posicionamiento de marca, crecimiento empresarial, reputación y fidelización de clientes. • Redes sociales: ¡eres lo que públicas! • Las redes sociales van más allá del marketing • El poder de Facebook para generar posicionamiento de marca • Cómo generar ventas a través de Instagram

Le felicidad como herramienta en las ventas

Sin especificar

La actividad comercial siempre se ve influenciada por las emociones y la actitud, ¿qué tanto estas aplicando esta condición a tu proceso?

¿Qué tendencias necesita mi marca para tener éxito?

Sin especificar

El empresario reconozca las tendencias del mercado como herramienta para innovar y para generacion de estrategias adecuadas en el proceso de posicionamiento y conquista del cliente. PRESENTACIÓN 1. Tendencias que apalancan el èxito del emprendimiento 2. Tendencias digitales como secreto de posicionamiento en redes sociales 3. Conocer la tendencia como herramienta principal en el plan de marketing 4. ¿Qué tendencias de marketing digital 2019 necesita mi marca? 5. CASOS EMPRESARIALES: Casos reales y cercanos que estan cambiando por las tendencias, para tener màs conexión con su cliente.

Mujeres colombianas que cambiaron el conflicto por el emprendimiento

De 1 Hora a 2 Horas

Historias y experiencias de cómo el emprendimiento cambio la estructura mental y económica de cientos de mujeres en Colombia

La magia del marketing digital

De 2 Horas a 4 Horas

• El primer paso para ser exitoso en redes sociales con tu negocio o marca personal • Impactar a los empresarios con las nuevas herramientas tecnológicas que permiten generar posicionamiento de marca, crecimiento empresarial, reputación y fidelización de clientes. • La magia del marketing como instrumento estratégico para vender y monetizar su negocio rápidamente. • Creación de redes sociales (cuáles y por qué) • La marca como estrategia • La magia del marketing: estrategias ocultas • Lo que debes saber del emprendimiento vs el marketing digital • Audiencias Digitales • Analíticas digitales • Las 5 áreas del marketing digital • pasos para el éxito •

Entienda y domine Instagram como red social en tendencia

EL EMPRENDIMIENTO COMO MEDIO DE RESILIENCIA PARA MUJERES VICTIMAS DE ABUSO, VIOLENCIA INTRAFAMILIAR Y CONFLICTO ARMADO EN LATINOAMERICA

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia sobre la situación de resiliencia que viven mujeres víctimas de abuso, violencia intrafamiliar y conflicto armado, que han encontrado en el emprendimiento una oportunidad para hallar su propósito de vida, mientras

sacan adelante sus familias y sus sueños.

EMPRENDIMIENTO FEMENINO

De 1 Hora a 2 Horas

Ruta: Motivación, creación de Ideas, consolidación del plan de negocio y la importancia de validación de hipótesis en emprendimientos creados para generar ingresos adicionales a mujeres.

Pensar como emprendedor, actuar como estratega

De 2 Horas a 4 Horas

Una conferencia que ayuda a desarrollar mentalidad emprendedora aplicada a la toma de decisiones diarias. Ideal para equipos y emprendedores que necesitan pasar de la improvisación a la estrategia, aprender a priorizar,

leer el contexto y actuar con foco en resultados.

Comunicar para crecer: cuando el mensaje sí vende

De 2 Horas a 4 Horas

No es solo qué dices, sino cómo lo dices. Este espacio enseña a estructurar mensajes claros, coherentes y persuasivos que conecten con clientes, equipos y aliados. Comunicación estratégica aplicada al negocio y al

liderazgo

De la idea al negocio sostenible

De 2 Horas a 4 Horas

Un taller práctico para transformar ideas en modelos de negocio viables. Se trabaja claridad estratégica, propuesta de valor y decisiones clave para dejar de “intentar” y empezar a construir con intención. Ideal para:

Emprendedores en etapa temprana | Empresas que fomentan intraemprendimiento.

Mentalidad estratégica para tiempos inciertos

De 2 Horas a 4 Horas

Cómo pensar, decidir y comunicar cuando el entorno cambia. Una conferencia que combina estrategia, gestión emocional y visión de negocio para líderes y equipos que necesitan adaptarse sin perder foco. Ideal para:

Empresas en procesos de cambio | Emprendedores en crecimiento.

Marca personal y reputación profesional en la era digital

De 2 Horas a 4 Horas

Lo que haces habla, pero lo que comunicas posiciona. Este taller enseña a construir una marca personal coherente, creíble y alineada con los objetivos profesionales y organizacionales. Ideal para: Equipos profesionales |

Emprendedores | Programas de empleabilidad.

Comunicación empresarial que alinea equipos y resultados

De 2 Horas a 4 Horas

Una capacitación enfocada en mejorar la comunicación interna para reducir fricciones, alinear objetivos y fortalecer la cultura organizacional. Comunicación clara = equipos más eficientes. Ideal para: Empresas, líderes de

equipo, áreas de talento humano.

Emprender sin agotarse: estrategia, foco y sostenibilidad

De 2 Horas a 4 Horas

Un espacio honesto y estratégico sobre cómo crecer sin quemarse. Se abordan prioridades, toma de decisiones y límites saludables desde una mirada empresarial y humana. Ideal para: Emprendedores | Empresas que

cuidan el bienestar de sus equipos.

Del caos a la claridad: ordenar el negocio para crecer

De 2 Horas a 4 Horas

Muchos negocios no fallan por falta de talento, sino por desorden. Este taller ayuda a identificar puntos críticos, organizar procesos y comunicar mejor para avanzar con claridad. Ideal para: Emprendedores en expansión | Equipos que necesitan orden operativo.

Liderar con comunicación y criterio

De 2 Horas a 4 Horas

Una conferencia para líderes actuales y emergentes que necesitan fortalecer su forma de comunicar, tomar decisiones y acompañar equipos con coherencia, empatía y estrategia. Ideal para: Empresas | Programas de liderazgo | Universidades.

Pensar negocio, incluso cuando no eres el dueño

De 1 Hora a 2 Horas

Capacitación para colaboradores que quieren aportar más valor. Fomenta mentalidad de negocio, responsabilidad y visión estratégica dentro de la organización. Ideal para: Empresas que buscan equipos más comprometidos y proactivos

Comunicación estratégica para equipos que sí logran resultados

De 2 Horas a 4 Horas

Una capacitación enfocada en mejorar la claridad, coherencia y efectividad de la comunicación interna. Reduce malentendidos, mejora la toma de decisiones y fortalece la alineación entre áreas. Resultados esperados: Mejor coordinación | Menos reprocesos | Equipos más claros y eficientes.

Pensamiento estratégico aplicado al día a día laboral

De 2 Horas a 4 Horas

Ayuda a los equipos a dejar la reacción constante y empezar a tomar decisiones con criterio, priorización y visión de impacto. Estrategia aterrizada a la operación diaria. Resultados esperados: Mejor toma de decisiones | Enfoque | Autonomía responsable.

Comunicación efectiva entre áreas: menos fricción, más resultados

De 2 Horas a 4 Horas

Diseñado para equipos que trabajan en silos. Mejora la relación entre áreas, la escucha activa y la claridad de roles para lograr objetivos comunes. Resultados esperados: Mejor trabajo colaborativo | Menos conflictos | Mayor productividad.

Mentalidad de negocio para colaboradores

De 2 Horas a 4 Horas

Capacitación que desarrolla visión de negocio en los equipos, ayudándolos a comprender cómo su rol impacta los resultados de la empresa. Resultados esperados: Mayor sentido de pertenencia | Responsabilidad | Toma de decisiones alineadas al negocio.

Gestión del cambio sin desgaste emocional

De 2 Horas a 4 Horas

Una charla clave para acompañar procesos de transformación organizacional, abordando resistencia al cambio, comunicación clara y adaptación consciente. Resultados esperados: Menor resistencia | Mejor adaptación | Equipos más resilientes.

Orden, foco y prioridades en entornos de alta demanda

De 2 Horas a 4 Horas

Taller práctico para mejorar la gestión del tiempo, las prioridades y la comunicación interna en equipos con alta carga operativa. Resultados esperados: Mejor organización | Menos estrés | Mayor eficiencia.

Comunicación asertiva y conversaciones difíciles

De 2 Horas a 4 Horas

Capacitación para aprender a abordar conversaciones complejas con claridad, respeto y enfoque en soluciones, sin deteriorar relaciones laborales. Resultados esperados: Menos conflictos | Mejores acuerdos | Cultura de respeto.

Cultura organizacional que se comunica, no se impone

De 2 Horas a 4 Horas

Una charla para comprender cómo la cultura se construye a través de comportamientos y comunicación cotidiana, no solo desde valores escritos. Resultados esperados: Cultura coherente | Mayor compromiso | Sentido de propósito compartido.

Equipos autónomos, responsables y alineados

De 2 Horas a 4 Horas

Una charla para comprender cómo la cultura se construye a través de comportamientos y comunicación cotidiana, no solo desde valores escritos. Resultados esperados: Cultura coherente | Mayor compromiso | Sentido de propósito compartido.

Experiencias

MENTORA DE EMPRENDIMIENTO

COMFANDI

2020 - Actual

CONSULTORA ESPECIALIZADA

Camara de comercio de Cali

2018 - Actual

Consultora de emprendimiento

COMFANDI

2012 - 2020

Estudios

Máster Dirección y Administración de Empresas (MBA)

Universidad internacional de la Rioja España

2016

especialista en mercadeo

Universidad autonoma de occidente

2012

Especialista en comunicación organizacional

Universidad Autonoma de occidente

2010

Comunicadora social, periodista

Universidad Autonoma de occidente

2009

Artículos

LOS DEMONIOS A LA HORA DE EMPRENDER

En este articulo se evidencia la necesidad de trabajar en el emprendedor antes de trabajar en el emprendimiento.

https://melirodriguez.co/los-demonios-a-la-hora-de-emprender/

PREPARATE PARA UNA MUESTRA EMPRESARIAL

Aunque tengo un completo apoyo hacia las muestras empresariales, es relevante que los emprendedores estén al tanto de lo que pueden ganar y perder en ella. Es esencial tener claro una proyección financiera del evento y conocer los alcances.

https://melirodriguez.co/muestra-empresarial/

¿ERES UN BUEN VENDEDOR?

Creerse un buen vendedor no es suficiente, tenemos que serlo. El mundo del emprendimiento esta lleno de personas que pierden sus oportunidades por el miedo a vender.

https://melirodriguez.co/eres-buen-vendedor/

Perfil en Mentes a la Carta

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