

4.9

Comentarios (51)

Coach Mauro L

Medellín, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Coaching comercial, Ventas, Servicio al Cliente, Liderazgo, Trabajo en equipo y comunicación, Crecimiento Personal, Emprendimiento, Productividad, Atención y Servicios al cliente, Trabajo en equipo, Coaching ejecutivo, Planeación estratégica.

Descripción del perfil

¿Quién es Mauro L? Mauro L, es un experto en liderazgo y ventas con una trayectoria excepcional en el mundo de los negocios. Como Administrador de Empresas y especialista en Dirección Estratégica, ha demostrado su capacidad para liderar equipos hacia el éxito en empresas nacionales y multinacionales. Certificaciones y Reconocimientos: - Certificado en Ventas y Programación Neurolingüística (PNL) - Coach Ejecutivo Certificado del Maxwell Leadership - Coach Comercial certificado de CIE Barcelona - Certificación en ventas y liderazgo Experiencia Global: Con una carrera que abarca múltiples países, Mauro L ha impactado equipos y personas en lugares como México, Chile, Venezuela, Perú, Estados Unidos y Colombia. Su enfoque internacional le ha brindado una perspectiva única sobre las dinámicas empresariales y comerciales. Innovación en Estrategias de Negocio: Mauro L es el creador del revolucionario sistema PGVG (Piensa en Grande, Vende en Grande) y la estrategia "Amigos de Negocios", diseñados para impulsar el crecimiento y la rentabilidad de las empresas en un mercado competitivo. Su lema:? "Aumentar Tu Valor para Aumentar el valor de Otros" El propósito principal de Mauro L es aumentar el valor de sus clientes, acompañando a empresarios, gerentes de ventas, líderes de equipo, emprendedores y asesores B to B en el proceso de duplicar sus resultados mediante el desarrollo de su potencial y el de sus equipos. ¿Cómo lo hace? Mauro L desarrolla programas y procesos de transformación bajo la premisa "Liderazgo desde dónde estás, hasta dónde quieres llegar", ayudando a sus clientes a alcanzar sus objetivos empresariales con confianza y claridad. Únete a Mauro L y Eleva tu Potencial Empresarial ¡No pierdas la oportunidad de trabajar con uno de los líderes más influyentes en estrategia empresarial y desarrollo de equipos! ¡Aumenta tu valor y transforma tus resultados con Mauro L hoy mismo!

Conferencias, Cursos o Talleres

Servicios de capacitación & consultoría empresarial

Flexible

Soluciones pensadas y diseñadas a partir de su realidad, con miras a la adaptación, al desarrollo, crecimiento y permanencia en el mercado

Liderazgo, Principios de Oro

Flexible

Como ser un Éxito REAL

Flexible

Gestión personal y de equipos

El poder de tu marca

Flexible

Desarrollo de negocios y venta personal

¿Por qué tú? Tu propuesta de venta única

Flexible

Desarrollo y crecimiento profesional

Golpea el tambor: la importancia de la comunicación frecuente

Flexible

El poder de una comunicación asertiva

Seamos Personas de Influencia

Flexible

Crecimiento personal y profesional

Las 15 Leyes Indispensables del Crecimiento

Flexible

Crecimiento personal y gestión de equipos

Oratoria, talleres y seminarios

Flexible

Como parte del equipo acreditado de John Maxwell, que incluye entrenadores, instructores y oradores, ofrezco presentaciones personalizadas para adaptarlas a sus necesidades individuales o de su equipo, así como a su presupuesto, por ejemplo: Resumen de 10 minutos Actividad de "Almuerza y aprende" Oratoria principal para el evento patrocinado por su empresa Taller/seminario de medio día y de día completo Entrenamiento corporativo

en la empresa Retiro ejecutivo y personal Reunión de asociados

Entrenamiento grupal: evento reducido en sus instalaciones o a través de webinarios y tecnología de video

Sin especificar

Cuando trabajamos en un espacio grupal, si bien no es individual por naturaleza, contar con todos los aportes de pensamiento del grupo amplía la riqueza de los debates y contribuye a desarrollar soluciones que superan y van más allá de lo que una persona pueda crear. El vínculo cohesivo que se genera motiva a cada persona para desarrollar su líder interno y brillar en un entorno seguro que nutre a todo el grupo. Es una experiencia diferente

a todas las demás y sigue las mismas premisas de un grupo de reflexión estratégica.

Coaching, Entrenamiento individual: entrenamiento individual privado y confidencial

Flexible

Al trabajar con usted de forma individual, el principal objetivo es ayudarle a lograr su propósito, visión y objetivos trabajando con los programas de John Maxwell específicos para sus necesidades. Juntos crearemos un plan

poderoso para que obtenga claridad a través de un proceso semanal que incluye interacción y responsabilidad. ¿Qué está haciendo para invertir en usted? ¿Qué está haciendo para invertir en otros?

Coaching Comercial

Sin especificar

Imagina cómo sería que tu equipo de ventas mejore su rendimiento en un 19 %, y no solo durante las próximas semanas, sino un mes tras otro. A la hora de potenciar el área de ventas, las empresas tienen muchos recursos a mano. La inversión de capital no es la única. También importan la formación de las personas que integran dicha área, el clima organizacional en el que se mueven y los objetivos que persigan de manera individual y general. Una herramienta que despierta especial interés es el llamado «coaching comercial», una de las derivaciones del coaching tradicional que se enfoca en potenciar las ventas en las empresas a través del entrenamiento y la motivación del personal. Los programas de coaching comercial pueden ir enfocados de muchas maneras. Con todo y eso, sus planteamientos se pueden resumir así: ¿Qué expectativas de ventas tiene la empresa? ¿Cuáles son los obstáculos para que el área de ventas sea más eficaz? ¿Qué actitud predomina en el grupo de ventas? ¿Qué procedimientos utilizan los miembros del equipo? ¿Cuáles son las condiciones laborales del equipo? ¿Qué niveles de motivación muestra el personal de ventas? ¿Qué opinan los clientes del área de ventas? Aunque parezca un enfoque exclusivamente comercial, también incorpora elementos de otras disciplinas o campos. Por ejemplo, además de repasar las estrategias de venta más conocidas, trabaja con elementos como la inteligencia emocional, la oratoria, las técnicas de persuasión y las técnicas de negociación. El coaching comercial es una de las modalidades de coaching grupal. Se desarrolla en sesiones en las que los miembros del equipo repasan los conceptos básicos de la venta de productos y los aplican en función de los objetivos de la empresa. Por supuesto, el coach pone en marcha estrategias y métodos que se implementan en otras modalidades de coaching y que tienen que ver con la motivación, el aumento de la seguridad, la autoestima y la consecución de metas. Aplicado de esta forma, un proceso de coaching comercial puede suponer ventajas para los equipos de marketing. Algunas de ellas se pueden resumir así: Mayor eficacia en los procesos comerciales. Diseño de nuevos argumentos y cierres. Mejor gestión de la atención al cliente. Diseño de protocolos para la gestión de objeciones. Fortalecimiento del compromiso. Aumento del sentido de pertenencia. Gestión autónoma de los objetivos comerciales. Herramientas para la fidelización de los clientes. Potencia las habilidades de comunicación. Mejora los tiempos de venta y postventa. Identifica nuevas oportunidades de negocio. Fuente: Harvard Deusto – EAE

Business School

Experiencias

Administrador de contrato

Sodexo

2011 - 2015

Jefe de Producción

Productora Distrihogar

2006 - 2010

Ceo

Mlo Aumenta tu valor

2018 - Actual

Gerente de Servicios

Sodexo

2016 - 2019

Estudios

Coach, conferencista, capacitador Certificado

John Maxwell team

2019

Especialista en Dirección Estratégica

Funiber

2017

Administrador de Empresas

Universidad Luis Amigó

1998

Artículos

El líder que sirve es el que sirve

en esencia, el propósito, el fin del liderazgo, son las personas, se trata de ayudar a las personas, los lideres hacen que las personas crezcan, que las personas desarrollen su potencial,

https://mloaumentatuvalor.com/2019/12/12/el-lider-que-sirve-es-el-que-sirve/

Nuestros servicios

Encuwntra en esta publicacion todo lo que puedes recibir para ti, para tu equipo y para tu organización

https://mloaumentatuvalor.com/2019/12/30/nuestros-servicios/

Por qué tener un mentor, o un entrenador, o un coach...

La mentoría además de ver tu potencial al máximo, te reta a activarlo, te sirve como rendición de cuestas y te compromete contigo mismo.

https://mloaumentatuvalor.com/2019/12/16/por-que-tener-un-mentor-o-un-entrenador-o-un-coach/

Las personas son el fin último del liderazgo

la verdadera misión de un líder es DESARROLLAR personas, lograr el crecimiento y el máximo potencial de cada uno

https://mloaumentatuvalor.com/2019/12/19/las-personas-son-el-fin-ultimo-del-liderazgo/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/mauricio-alberto