

0.0

Comentarios (0)

Gerardo Castillejo

Viña Del Mar, Chile

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: Chile

Nacionalidad: Argentina

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Customer Experience, Customer & user experience (Experiencia del cliente), Customer journey (Mapa de interacción marca-usuario), Cultura centrada en el cliente, Up grade marketing.

Descripción del perfil

Senior Consultant Customer Experience. CEO & Founder Neurona Consulting, con sede en Chile, consultora especializada en Customer Experience, Profesor de marketing en Programas de Postgrado en 10 países de América Latina (Argentina, Chile, Bolivia, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Ecuador, Honduras, Guatemala y Panamá). https://www.gerardocastillejo.com/ Ha realizado consultorías y capacitaciones en empresas como Waltmart, PEPSI, Laboratorios BAGO, Laboratorios MERCK, Asociación Chilena de Seguridad, Clínica Los Carrera, Max de Negri, etc. Doctorando in Business Administration, ADEN University, Sede Panamá. Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA), Universidad de Santiago de Chile. Ingeniero Comercial, Universidad de Valparaíso. Licenciado en Administración de Empresas, UDA, Argentina.

Conferencias, Cursos o Talleres

Transformando la experiencia del cliente

De 1 Hora a 2 Horas

Hoy en día, la experiencia del consumidor se ha transformado en el nuevo campo de batalla en el que las principales marcas están compitiendo para diferenciarse y agregar valor. Los clientes han cambiado la forma en que se vinculan, y hoy exigen soluciones inmediatas, personalizadas y trato amable en cada punto de contacto. Te presentamos una guía práctica con las últimas herramientas para aplicar en tu empresa, y que seguramente

transformará la forma en que la experiencia es entregada y percibida por el consumidor.

Cultura Customer Centric

De 1 Hora a 2 Horas

Se pueden copiar productos, servicios y procesos, sin embargo, no se pueden copiar culturas organizacionales centradas en el cliente. Esta conferencia está orientada a profesionales tanto de empresas B2B como de empresas B2C y cuyo objetivo es diseñar estrategias de marketing a partir de la comprensión de las necesidades del cliente al cuál se dirigen, sustentadas en culturas sólidas permitiéndoles elaborar propuestas de valor

realmente diferenciadoras.

Up-Grade en marketing

De 1 Hora a 2 Horas

Una auténtica revolución está afectando y transformando radicalmente nuestras vidas, impactando profundamente en la manera en que se identifican las necesidades de los consumidores y se crean nuevos negocios. Aparecen novedosos mercados con nuevos perfiles de consumidores. Estamos en presencia de un nuevo consumidor, exigente, cauto, hiper-informado y que se comunica con las marcas desde distintos canales. Las viejas

recetas del marketing tradicional parecen haberse quedado totalmente obsoletas. Este workshop pretende analizan las nuevas tendencias y encontrar las respuestas a todos estos cambios

Perfil en Mentes a la Carta

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