0.0

Comentarios (0)

CESAR ENRIQUE MARTINEZ SERNA

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Servicio al Cliente, Aptitud y Actitud, Pensamiento Estrategico, Experiencia WOW del cliente, Emprendimiento, Comunicación y mercadeo, Ventas y atención al cliente, Trabajo en equipo y comunicación, Marketing digital, Liderazgo, Motivación, Endomarketing - Cliente interno.

Descripción del perfil

Apasionado por el SERVICIO AL CLIENTE, EL MERCADEO Y LAS VENTAS, lector compulsivo y un autodidacta de tiempo completo, amante de los podcast de entrenamiento personal, emprendedor con creatividad para aportar todo el conocimiento adquirido a los demas, y asu mismo aprender de todas y cada una de las personas que nos rodean, no nos la sabemos todas y es por ello que debemos tenrla humildad para reconocer que somos capaces de aprender y desaprender.

Conferencias, Cursos o Talleres

MITOS DEL SERVICIO AL CLIENTE

De 1 Hora a 2 Horas

En un mundo cambiante donde vivimos para servir, debemos aprender a ponernos en los zapatos de los demas, a darnos cuenta de la importancia de vivir todos los dias como si fuera el ultimo y demostrarle a la vida que estamos preparados para un cambio de actitud.

Habilidades Blandas

Sin especificar

Nuestro cerebro muchas veces no sabe determinar entre la creatividad y la innovación, es alli donde somos mas eficientes de un lado del cerebro que del otro, debemos aprender a sacarle todo el provecho a esas habilidades blandas que ns hacen ser mas creativos e irracionales.

Asesore NO venda

De 1 Hora a 2 Horas

Cumplir metas de ventas como un indicador de eficiencia no puede ser un estado donde solo el dinero nos determine la eficiencia y eficacia de un producto o servicio.

EVENT MARKETING

De 1 Hora a 2 Horas

Un evento sin estrategia es como una partido de futbol sin balón, los equipos al igual que los eventos necesitan de un trabajo en equipo que nos transporte a alcanzar las metas propuestas no solo a cumplir una tarea, en esta charla aprendeemos como puede sacar provecho a un evento, una feria, un stand entre otros y no morir en el intento y ver esta como un gasto y no como una inversión.

MOTIVACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

De 1 Hora a 2 Horas

La familia, el trabajo, la diversión, entre otros, deben ser suficiente motivo para estar motivados, el trabajo en equipo debe salir desde la casa y poder llevarlo apasionadamente a la empresa para lograr los objetivos deseados.

ENDOMARKETING Y EXPERIENCIA WOW

De 1 Hora a 2 Horas

Un cliente interno feliz es un cliente externo fidelizado., Como logramos que los lunes sean mejor que los viernes en la empresa y como debemos vivir experiencias unicas que perduren en el tiempo.

MARKETING DIGITAL PARA TODOS

De 1 Hora a 2 Horas

La tecnologia no es del futuro, es del presente y esta presente en todo momento, debemos saber ,como ,cuando, donde y porque utilizarla, el marketing digital y las nuevas tecnologias hacen la vida mas facil pero al mismo tiempo puede alejar a las familias.

La Actitud suma a la Aptitud

De 1 Hora a 2 Horas

Empoderarnos de poder solventar la diferencia entre el conocimiento adquirido por las personas dentro de sus estudios y/o experiencia, versus una actitud ante la vida, el servicio, la formade expresarnos y la manera de hacer y decir las cosas en un mundo digital cada vez mas avanzado

LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

De 1 Hora a 2 Horas

Cada vez los jefes dejan de ser jefes y se convierten en lideres para trabajar en equipo y no para mandar y no ponerse en los zapatos de sus colaboradores., acá veremos como la actitud es fundamental, mas que la aptitud

MOTIVACIÓN Y CREATIVIDAD

De 1 Hora a 2 Horas

¿Somos creativos?, ¿Que nos motiva en la vida?, ¿solo el dinero? ahora que estamos en esta gran oportunidad de cuarentena mundial, debemos ser muy creativos y pivoteando hacia nuevas oportunidades.

Estudios

ESPECIALISTA EN GERENCIA DE MERCADEO DE SERVICIOS

UNIVERSIDAD MILITAR

2011

DIPLOMADO EN GERENCIA DE LA COMUNICACIÓN

POLITECNICO GRANCOLOMBIANO

2005

PROFESIONAL EN MERCADEO Y PUBLICIDAD

POLITECNICO GRANCOLOMBIANO

2004

Artículos

¿QUE BUSCAN LOS CONTRATISTAS DE CONSTRUCCIÓN EN VENTAS?

Inventarios, venta cruzada,sistematización de procesos y rotación en punto de venta

http://fierros.com.co/ediciones/edicion-60/que-buscan-los-contratistas/

LA IMPORTANCIA DEL SERVICIO AL CLIENTE

La importancia en el sector ferretero y en todos los sectores un buen servicio al cliente, de como atender mejor y con servicio al cliente interno y externo,manejo de la informalidad en el sector,mejorar la calidad y estar preparados cuando la demanda sea alta, capacitacion permanente.

https://fierros.com.co/noticias/la-importancia-del-servicio-al-cliente/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/cesar-enrique