

0.0

Comentarios (0)

Ivan Dario Castillo Villamizar

Medellín, Colombia
Conferencista | Capacitador

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Hablar en público, Servicio, Servicio al Cliente, Ventas, Business Storytelling, Storytelling, Negociación, Inteligencia Emocional, Oratoria, Liderazgo, Estrategia de Ventas, Venta Consultiva, Mentalidad Comercial.

Descripción del perfil

Soy Ingeniero Electrónico de la Universidad de Antioquia. Me desempeñé como entrenador de vendedores, ejecutivo, consultor corporativo y director comercial en varias multinacionales con sede en Colombia. Por trece años he tenido el gusto de atender a empresas de todos los sectores de la economía, generando negocios de alto valor para la región. Esa es una de mis fortalezas, no solo hablo de ventas y servicio, soy un vendedor y orador profesional que ha vivido la experiencia del mundo comercial. Actualmente ayudo a las empresas a lograr una evolución comercial desde la formación en servicio constructivo, storytelling de ventas y el liderazgo de empoderamiento.

Conferencias, Cursos o Talleres

Crea y presenta ideas ganadoras

Flexible

Este es un taller en el que los asistentes podrán aprender las técnicas básicas de presentación en público, formación y comunicación de impacto para que puedan realizar presentaciones que logren dejar en su público ideas prácticas y de valor. También incluye un módulo para mejorar el alcance de la ayuda audiovisual utilizada.

Habla bien en público y consigue seguidores

Flexible

Es un taller de oratoria orientado a las personas que desean tener un impacto positivo a través de redes sociales y medios digitales. Aquí se entregan herramientas prácticas para presentar contenido de una forma atractiva y que genere valor en la audiencia.

Vender es cuestión de método (Venta consultiva)

Flexible

Este es un taller dirigido a fuerzas de ventas que realicen una venta directa a empresas (B2B). Aquí se explora la metodología de venta consultiva con herramientas actuales y orientada a una gerencia del tiempo de los vendedores que se apalanque en un método sencillo pero contundente. Está basado en más de 14 años de experiencia en venta corporativa.

Venda con storytelling

Flexible

¿De qué se trata? El storytelling se está tomando el mundo del mercadeo. El storytelling, o el arte de contar historias, llevado a los negocios es un éxito rotundo. Empresas como IBM, Coca Cola, Huawei y Tugó, en el caso colombiano, han orientado sus pautas hacia esta tendencia. Sin embargo, en el proceso de ventas de la mayoría de las empresas aún no tiene la importancia necesaria en comparación al potencial que puede representar para las empresas del país. El storytelling es el camino más corto para captar la atención de los clientes, construir confianza y cerrar ventas en un mercado tan competitivo. Objetivo: Brindar a los participantes un modelo sencillo que les permita construir historias que conecten con los dolores de sus clientes, generando los puentes necesarios para crear un ambiente de confianza en el cual los clientes y prospectos tengan una recepción abierta a los productos y servicios de los asistentes. ¿Qué van a aprender? El poder de las historias en el desarrollo de negocios. ¿Qué es una historia de ventas? ¿Qué historias necesitas en ventas y cuándo las debes contar? ¿Cómo crear historias de ventas? Historias poderosas para crear confianza y cerrar ventas. Herramientas principales de la charla Rapport aplicado a la construcción de confianza. El pitch principal de ventas. Storytelling, la senda del héroe y otros modelos de utilidad. Modelo de personalidades para la interacción con clientes. Al final del evento estarán en capacidad de: Escuchar de manera activa para identificar la historia del cliente y complementarla con la nuestra. Construir historias de ventas que conecten con el cliente desde su propia historia personal. Tener un método sencillo para enlazar las necesidades del cliente con los productos y servicios ofrecidos.

Encuentra tu propósito a través del Ikigai

De 2 Horas a 4 Horas

En este taller las personas utilizarán la reconocida técnica japonesa conocida como Ikigai para identificar sus fortalezas, capacidades y oportunidades de mejora para luego intentar sintetizar una declaración de propósito consistente y sencilla. El ejercicio se puede hacer para personas u organizaciones.

Soy servicio

4 Horas o más

Esta experiencia formativa tiene como objetivo brindar las herramientas, espacios y ejercicios necesarios para que los asistentes comiencen a introducir el servicio como parte de su personalidad. Creo que el servicio al cliente, como competencia, es una consecuencia natural del contacto con personas que tienen el servicio como parte de su ser. Así no necesitan actuar o simular, son personas serviciales que se comportan como son, generando así un impacto arrollador en los clientes.

Experiencias

Director Comercial

Credibanco

2013 - 2015

Consultor Corporativo

Telmex Colombia S.A.

2010 - 2013

Account Manager

Huawei Technologies Colombia S.A.

2009 - 2010

Ejecutivo de cuenta

UNE EPM Telecomunicaciones

2008 - 2009

Profesional de Mercadeo

UNE EPM Telecomunicaciones

2007 - 2008

Analista de Entrenamiento y Mercadeo Interno

Orbitel S.A.

2004 - 2007

Ingeniero de Gestión de Red

Orbitel S.A.

2002 - 2004

Estudios

Ingeniero Electrónico

Universidad de Antioquia

2003

Artículos

Gánale al miedo a hablar en público

¿Te sudan las manos y parece que el aire te hace falta si tienes una presentación en grupo? ¿Sin importar si se trata de tres o de cien personas, preferirías cuidar a un tigre el fin de semana que dar esa charla de unos cuantos minutos? Respira profundo y mantén la calma; no todo está perdido. Aquí te cuento cómo empezar a ganar la batalla.

https://www.ivancastillo.co/post/g%C3%A1nale-al-miedo-a-hablar-en-p%C3%BAblico

¿Cómo mantener la motivación en lo que haces?

¿Qué es lo que tienen las personas que viven entusiasmadas y con una energía alta en sus trabajos, hobbies y ambiente personal, que aun teniendo retos logran recuperarse de forma rápida y rebotan hacia la realización como pelotas de caucho? Te contaré su secreto en este artículo.

https://www.ivancastillo.co/post/c%C3%B3mo-mantener-la-motivaci%C3%B3n-en-lo-que-haces

Ventas a través de WhatsApp, ¿Cuándo sí y cuándo no?

Tal vez has escuchado acerca de personas y grupos que venden a través de esta herramienta. Ahora, con su versión empresarial, WhatsApp continúa su ascenso mundial. ¿Se debe usar esta aplicación para la gestión comercial en todos los negocios? ¿Cuándo sí y cuándo no se recomienda utilizar?

https://www.ivancastillo.co/post/ventas-a-trav%C3%A9s-de-whatsapp-cu%C3%A1ndo-s%C3%AD-y-cu%C3%A1ndo-no

Has crecer tu negocio contando historias

El arte de contar historias, también conocido como storytelling, se está tomando el mundo del mercadeo. Sirve para conectar con las personas, generar confianza y cerrar negocios. A continuación, te muestro cómo lo puedes utilizar en tus empresas.

https://www.ivancastillo.co/post/has-crecer-tu-negocio-contando-historias

Tres claves para conseguir nuevos y mejores clientes

¿Sientes que tienes muy pocos clientes o estás cansado de los mismos de siempre, que te exigen más de lo acordado y no valoran tus servicios? Dale un vuelco a tu negocio consiguiendo clientes de ensueño.

https://www.ivancastillo.co/post/tres-claves-para-conseguir-nuevos-y-mejores-clientes

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/ivan-dario