

5.0

Comentarios (3)

Hernán León Bahamón Navia

Cali, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Ventas, Ventas para emprendedores, Ventas para Ingenieros, Gestión de Compras, Negociación para compradores, Mercadeo, Felicidad, Felicidad Corporativa, Felicidad e Innovación, Felicidad en el trabajo, Felicidad laboral, Felicidad Organizacional, Comercialización; Ventas, Tipos de ventas, Estrategia de Ventas, Empoderamiento Emocional, Liderazgo, Ventas, Modos de comunicación, Manejo de energia, Tipos de ventas, Estrategia mercadeo y ventas, Metodología de Ventas, Neuro Marketing y Neuro Ventas, Neuro Ventas, Oratoria, Gestion Talento Humano. Oratoria y manejo de miedo Escenico, Venta y mercadeo, Comunicación y mercadeo, Venta Consultiva, Técnicas de Ventas Modernas.

Descripción del perfil

Soy Ingeniero industrial, con varias especializaciones, y con experiencia laboral en las áreas de ventas, marketing, servicio al cliente, talento humano y logística. En todas estas experiencias he tenido que liderar personas, y gestionar Talento Humano. Los últimos 10 años, como Coach Comercial he trabajado de la mano con cientos de líderes de Talento Humano y Recursos Humanos. Tengo una certificación reciente de Diplomado de Gestión de Talento Humano y otra de Diplomado de Gestión de Proyectos. En resumen, soy un profesional integral, que ha ayudado a muchas empresas a resolver múltiples problemas desde lo estratégico (Coaching Organizacional) desde las áreas funcionales (Coaching ejecutivo y sistémico) y desde los resultados comerciales (Coaching Comercial).

Conferencias, Cursos o Talleres

CURSO BÁSICO EN VENTA CONSULTIVA

Flexible

La historia de la Venta Consultiva El Método SPIN de la Venta El padre de la Venta Consultiva La diferencia entre la Venta Tradicional y la Venta Consultiva Comparativo entre Venta Tradicional y Venta Consultiva Los Principios y Buenas Prácticas de la Venta Consultiva ?La Venta Consultiva se basa en las necesidades o problemas específicos del cliente La Venta Consultiva se da en dos (2) etapas: 1. Camiseta de Asesor o Consultor: 1) Ganar la CONFIANZA del cliente 2) Construir una RELACIÓN AFECTIVA con el cliente Amigo Comercial Socio Productivo 3) Indagar la necesidad o problema del cliente Utilizar el Arte de hacer preguntas PI: Preguntas Informativas PSD: Preguntas que Suscitan Dialogo PCM: Preguntas de Carácter Múltiple PR: Preguntas de Replica 4) Diagnosticar Definir la necesidad o problema especifico del cliente 2. Camiseta de Vendedor: 5) Presentación de la Solución IDEAL (del Producto o Servicio) Enfocada en BENEFICIOS de mi oferta Método SABONE para presentar BENEFICIOS 6) Persuadir por medio de BENEFICIOS El Arte de PERSUADIR Técnicas de Persuasión >Argumentar >Contar historias (History Telling) >Llenar el vacío 7) Resolviendo las dudas u objeciones del cliente Técnicas para manejar Objeciones 8) El CIERRE de la Venta Principios de Neuroventas

Técnica 3 en 3 El SILENCIO en el Cierre

CURSO BÁSICO EN GESTIÓN DE COMPRAS Y NEGOCIACIÓN

Flexible

Las Compras en la empresa Moderna Definiciones Profesionalización del área Educación/Capacitación Experiencia Actitud Deseo de contribución Vocación para asociarse Beneficios de una buena Gestión de Compras Mejorar la imagen ante los clientes Controlar entre el 70% y el 80% de los costos Mejorar las utilidades Reducir los costos Causas que aumentan o disminuyen los gastos Funciones del área de Compras Estructura funcional del área de Compras Las 25 principales funciones Los Proveedores Su importancia 25 criterios de selección de proveedores Condiciones de Negociación con proveedores Descuentos básicos Forma de pago Despacho y entrega Condiciones de devolución a Proveedores Por exceso Por avería Por cambios en la presentación Por cambios en referencia o especificaciones La importancia del buen relacionamiento con los Proveedores Importancia de las Compras Organización del área Su ubicación dentro de la organización Principios para una buena organización y estructuración Relación de Compras con otras áreas de la empresa Administración de Inventarios Logística de Abastecimiento Actividades de control Factores que afectan el nivel de inventarios Los 15 principales factores que afectan el inventario 20 soluciones para nivelar los inventarios Indicadores de Gestión El personal del área de Compras Su perfil Criterios de selección Ética en las Compras La Función de Compras Conceptos Definiciones El Arte de Comprar Expectativas del Proveedor Expectativas de Comprador Técnicas de Negociación El Arte de Negociar Fases de la Negociación Estilos de Negociación El Proceso de la Persuasión La conducta No verbal en la Negociación ¿Cómo negociar el precio? Técnicas para ablandar al vendedor

(proveedor) Negociación dura

CURSO BÁSICO EN VENTAS PARA EMPRENDEDORES

Flexible

1. LA ACTITUD EN LAS VENTAS: LO ES TODO ¿Qué es la Actitud? ¿Cuáles son las principales actitudes de un vendedor exitoso? ¿Qué son las objeciones Internas que no dejan vender a un novato?; ¿Como vencer las objeciones Internas del vendedor?; El compromiso del Vendedor y el Kilometro extra; ¿Qué es lo que Motiva a un Vendedor? ¿Qué es la PASIÓN en Ventas?; ¿Que es la ACTITUD de Servicio en las Ventas?; ¿Que es la VOCACIÓN de servir? ¿Qué es la FE? ¿Cuál debe ser la FE del vendedor? El Mindset del Vendedor exitoso; El AUTOCONCEPTO (Autoimagen, Auto idealización, Autoestima) 2. CONCEPTOS BÁSICOS EN VENTAS ¿Qué es la Venta? ¿Qué es la Compra? Historia de la Venta; Venta tradicional; Venta Moderna, Venta Consultiva; Diferencias entre Venta Tradicional y Venta Consultiva; ¿La venta es un arte, una técnica o una ciencia? 3. CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE PRODUCTO Y SERVICIO ¿Qué es un producto? ¿Qué es un Servicio? ¿Cuáles son los elementos básicos que componen un producto o servicio? Definiciones de características, ventajas y beneficios; ¿Cuál es la diferencia entre una ventaja comparativa y una ventaja competitiva? Método SABONE para presentar Beneficios de mi oferta 4. CONCEPTOS DE SERVICIO AL CLIENTE ¿Qué es el Servicio al Cliente? ¿Atención al Cliente y Servicio al Cliente es lo mismo?, ¿Como brindar un servicio inolvidable y 5 estrellas a tu cliente? ¿Qué es una estrategia de Servicio al Cliente? ¿Qué es la Promesa de Servicio? ¿Con que características entrego mi producto o servicio?; ¿Que es la Oferta de Valor? ¿En qué consiste una experiencia de Servicio Memorable?; Un buen Servicio no es suficiente para que un cliente regrese o vuelva a comprar 5. LA COMUNICACIÓN EN VENTAS ¿Qué es la Comunicación Efectiva? Modelo de Comunicación Efectiva; ¿Que es la Comunicación Asertiva? Modelo de Comunicación Asertiva; Herramientas de Comunicación Asertiva; ¿Cómo manejar el NO del cliente? ¿Cómo resolver OBJECIONES del cliente; Comunicación Persuasiva ¿Que es la Persuasión? Herramientas de Persuasión; ¿Que son los "Gatillos" Persuasivos y como se utilizan? Modelo de Comunicación “Círculos de Oro” 6. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL: O EXPRESIÓN CORPORAL DEL VENDEDOR Y EL CLIENTE ¿Qué es el lenguaje transpersonal? ¿Cuáles son los diferentes canales de comunicación del cliente? El mapa no es el territorio; Obstáculos de la comunicación; Las percepciones del Cliente; Reglas básicas para la lectura Corporal del Cliente 7. METODOLOGÍA LEAN & AGILE: PARA CRECER EN VENTAS ¿Como transformarse de una empresa tradicional a una STARTUP? ¿Qué son las metodologías AGILE? Principios de la Metodología AGILE; sentido de Urgencia; Reinventarse todos los días; Tableros de Autocontrol: Tablero de Actividades que agregan valor comercial, Tablero de KPI’s (indicadores); ¿Como crecer una empresa a tres (3) dígitos al año? ¿Realmente se puede crecer 100% o más en un año de Ventas? ¿Cuál es tu media de resultados? Construyendo la maquina “tragamonedas” del POKER de las ventas 8. MODELOS DE VENTA Método A.I.D.A. de las ventas, el 1er embudo de Ventas, Método SPIN; El inicio de la Venta Moderna; Modelo de Venta Consultiva EVAV en 8 pasos; ¿Cuáles son los objetivos del vendedor consultivo? ¿Cómo identificar al tomador de decisión? ¿Cómo hacer seguimiento a las cotizaciones calientes? 9. CONCEPTOS BÁSICOS EN NEUROMARKETING Y MARKETING DIGITAL ¿Qué es el mercadeo? ¿Qué es Marketing? Definición de NEUROMARKETING; Tips para aplicar NEUROMARKETING; Definición de MARKETING Digital; ¿Qué es un “Funnel” o Embudo de ventas?, Prospección por Redes Sociales; la importancia del perfil de LINKEDIN; Creación de contenidos en Redes Sociales; 10. CONCEPTOS BÁSICOS EN NEUROVENTAS ¿Qué son las Neurociencias, las Neurociencias al servicio de la Venta; Definición de NEUROVENTAS; ¿Qué es lo que compra el Cliente?; Vendámosle a la Mente y no a la Gente; Los 3 cerebros del Cliente y como impactarlos; la importancia del MIEDO en

las NEUROVENTAS; los clientes NO compran Precio; No clientes no desean que les vendan, desean comprar; Los clientes compran los Beneficios de tu oferta; Aplicación del método SABONE.

Certificacion Lider Coach Comercial

Flexible

? Certificación: LÍDER COACH COMERCIAL ¡Lidera, inspira y transforma equipos comerciales de alto rendimiento! Esta certificación está diseñada para supervisores, coordinadores, jefes, directores y gerentes de ventas que desean convertirse en verdaderos Líderes Coach: personas que no solo dirigen, sino que inspiran, desarrollan y transforman a sus equipos. A través de 10 módulos intensivos, prácticos y estratégicos, aprenderás desde las bases del coaching y liderazgo ético, hasta herramientas tecnológicas, selección de vendedores, construcción de equipos, marketing digital, planes de comisiones y más. Conviértete en el tipo de líder que impulsa resultados sostenibles, cultiva talento humano y lleva a su equipo a niveles superiores de desempeño en el nuevo entorno digital. ? Modalidad: Presencial / Virtual ? Duración: 20 horas presenciales/ virtuales y 20 horas de practica. Total: 40 horas ? Certificación avalada por ESCUELA COLOMBIANA DE COACHING COMERCIAL ECCC ? Objetivo General Formar líderes comerciales capaces de inspirar, dirigir y transformar equipos de ventas mediante la

integración de habilidades de coaching, liderazgo humanista, herramientas digitales y estrategias comerciales modernas, con el fin de lograr resultados sostenibles, desarrollo humano y alto rendimiento en entornos comerciales cada vez más exigentes y digitales. ? Objetivos Específicos de Aprendizaje Comprender el rol del Líder Coach y su diferencia frente a los estilos de liderazgo tradicionales, aplicando principios del coaching ontológico, ejecutivo y de vida al entorno comercial. Identificar y desarrollar el perfil ideal del vendedor exitoso, utilizando herramientas prácticas de selección, entrenamiento y evaluación del talento comercial. Aplicar técnicas modernas de venta, negociación y gestión del embudo comercial, incorporando herramientas tecnológicas como CRM, automatización de marketing e inteligencia artificial. Diseñar estrategias de marketing digital orientadas a la generación de oportunidades comerciales, empleando redes sociales, analítica digital y tendencias tecnológicas. Ejecutar procesos efectivos de coaching individual y grupal, incluyendo feedback transformacional, sesiones prácticas y seguimiento al desempeño del equipo. Fomentar una cultura organizacional positiva y ética, centrada en el desarrollo integral del equipo humano y la mejora continua de los procesos comerciales. Diseñar e implementar planes de ventas y comisiones efectivos, alineados con los objetivos organizacionales, la motivación del equipo y el cumplimiento de metas. Construir y consolidar equipos comerciales de alto rendimiento, asignando roles estratégicos, promoviendo la colaboración y liderando reuniones de seguimiento estructuradas. ? Beneficios de certificarte como LÍDER COACH COMERCIAL ? Desarrollarás un estilo de liderazgo transformador, humano y estratégico. ? Aprenderás a identificar, seleccionar y formar vendedores exitosos. ? Dominarás herramientas digitales y de IA aplicadas a ventas. ? Potenciarás habilidades blandas clave como comunicación, inteligencia emocional y coaching. ? Conocerás cómo construir y mantener un equipo comercial de alto desempeño. ? Diseñarás e implementarás planes de ventas y comisiones efectivos. ? Recibirás sesiones

prácticas para aplicar lo aprendido en situaciones reales. ? Serás capaz de generar cultura organizacional positiva y orientada a resultados. ? Aumentarás tu impacto profesional como líder comercial moderno.

Experiencias

Coach Comercial

MENTES A LA CARTA

2019 - Actual

CEO y Coach Comercial

ESCUELA COLOMBIANA DE COACHING COMERCIAL ECCC

2022 - Actual

CEO y Fundador / Coach

ESCUELA VALLECAUCANA DE VENTAS EVAV

2013 - 2023

Gerente Linea de Negocios / Bussines Line Manager

LINK AND TRADE CONECTION CI S.A.S. / LINK COMPRESORES

2019 - 2020

Jefe Nacional de Ventas

GLOBALTECH COLOMBIA S.A.S.

2018 - 2019

Gerente Nacional de Ventas

SITIOS WEB HB

2011 - 2013

Gerente Nacional de Ventas y Mercadeo

COMERCIALIZADORA HB AESTHETIC

2007 - 2010

Gerente Comercial (Creador de la MARCA)

JB GROUP / SUAVE BRISA LIPOESCULTURA

2006 - 2007

Director Comercial Oficina Cali

EDICIONES ZAMORA DE OCCIDENTE LTDA.

2005 - 2006

Director Divisional de Ventas

WEP WORLD EDUCATIONAL PROGRAMS LTDA

2003 - 2005

Representante de Ventas Suroccidente

EXTRUSIONES S.A.

2002 - 2002

Administrador Almacen

CARULLA S.A.

2001 - 2001

Ejecutivo de Ventas EPS

S.O.S. SERVICIO OCCIDENTAL DE SALUD EPS

2001 - 2001

Ejecutivo Comercial Pensiones y Cesantias

PORVENIR S.A.

1998 - 2000

Jefe de Logística

PLYCEM DE COLOMBIA (PAVCO AMANCO)

1997 - 1998

Jefe de Línea

Almacenes ÉXITO

1998 - 1998

Jefe de Operaciones

REFRESCOS BAVARIA CALI

1997 - 1997

Subgerente Comercial Variedades y Textiles

CADENALCO S.A.

1995 - 1996

Profesional en Logistica

CADENALCO S.A.

1996 - 1996

Coordinador de Calidad

CODINTER LTDA. CALI

1994 - 1994

Estudios

Diplomado en Gestion del Talento Humano

FENALCO y Comfenalco Valle Delagente

2023

Fundamentos de Diseño Grafico para Marketing en Redes Sociales

Alcaldia de Santiago de Cali

2023

Diplomado en Gestion de Proyectos

FENALCO y Comfenalco Valle Delagente

2023

Diplomado Venta de Productos y Servicios

Caja de Compensacion COMFANDI

2022

Programador para Aplicaciones Móviles y Sitios Web

Universidad Pontificia Bolivariana UPB Medellín

2021

Diplomado Emprendimiento Creactivate 4.0

Caja de Compensacion COMFANDI Cali

2021

Diplomado en Marketing Digital

FENALCO y Comfenalco Valle Delagente

2021

Diplomado Gestion del Conocimiento a traves del Coaching

FENALCO y Comfenalco Valle Delagente

2021

Líder Coach Comercial

AICC ASOCIACIÓN IBEROAMERICANA DE COACHES COMERCIALES

2015

Diplomado Gerencia Comercial

SENA y PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA CALI

2014

Certificado NEUROVENTAS

ICESI / Jürgen Klaric

2014

Diplomado en Presentación de TV y Manejo de Público

USC UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CALI

2014

Posgrado en Sistemas Gerenciales de Ingeniería

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA CALI

1997

Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA CALI

1996

Ingeniero Industrial

UNIVERSIDAD DEL VALEL

1995

Libros

Curso Venta Consultiva en 8 pasos EVAV

Este libro nos permite entender como ha sido el proceso evolutivo de la venta tradicional hacia la venta moderna. Como desde 1990 la compañía XEROX en USA comienza a imponer este modelo, que transforma vendedores agresivos, en asesores o consultores profesionales capaces de identificar la verdadera necesidad del cliente, su problema latente o su verdadero dolor, para entregarle, no un producto, no un servicio, sino una solución

integral, por medio de una oferta irresistible, que le aporta o agrega verdadero valor a su cliente

Artículos

LA IMPORTANCIA DE COMPRAR BIEN Y ETICAMENTE

El "CVY" Es una de las peores practicas de los departamentos de COMPRAS de cualquier empresa… Es lo que coloquialmente los compradores llaman “Como Voy Yo” en este negocio. Desde ESCUELA VALLECAUCANA

DE VENTAS EVAV queremos hacer nuestra contribución en ayudar a educar a una nueva generación de compradores a nivel nacional, erradicando las malas prácticas en COMPRAS.

https://escuelavallecaucanadeventas.weebly.com/blog-escuela-de-ventas-evav

APRENDIENDO PERSUASIÓN DEL LOBO DE WALL STREET

El Lobo de Wall Street ha aterrizado en Sídney. Di lo que quieras de Jordan Belfort, pero no se puede negar que el hombre puede vender. Algunas tomas clave de su charla sobre ventas de hoy en el ICC Sydney. - Debe

planificar y trazar toda la venta, mucho antes de que se lleve a cabo la interacción.

https://escuelavallecaucanadeventas.weebly.com/blog-escuela-de-ventas-evav/aprendiendo-persuasion-del-lobo-de-wall-street

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/hernan-leon