0.0

Comentarios (0)

Eduardo Bernal Trujillo

Medellín, Colombia
Conferencista | Capacitador | Coach | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Entrenamiento Profesional Equipos de Ventas, Cómo pagarle efectivamente al equipo de ventas, El proceso de la Venta Consultiva, Manejo de objeciones, Prospectación de clientes nuevos, Motivación al equipo de ventas, Gerencia Efectiva de Ventas, Planificación trabajo de venta, Manejo guerra de precios.

Descripción del perfil

Entrenador Profesional de Equipos de Ventas (vendedores, gerentes y directores de ventas). Asesorías y coaching comercial en ventas. Especialista en la Venta Consultiva (para ventas técnicas, especializadas y altamente competidas). Speaker, motivador y conferencista, con una experiencia profesional de más de 40 años en el mundo comercial, primero como Gerente Comercial de importantes empresas durante 22 años y luego desde hace 20 años como Entrenador (Trainer) Profesional de Equipos de Ventas, realizando seminarios en más de 380 empresas en Colombia y otros países, y cientos de seminarios abiertos. Hasta la fecha ha realizado más de 1.800 seminarios, entrenamientos y conferencias con unos 40.000 participantes presenciales y miles de participantes en la virtualidad. Ha sido facilitador y docente en las especializaciones y diplomados de Gerencia de Ventas en importantes universidades.

Conferencias, Cursos o Talleres

Entrenamiento profesional (formación a la medida) del equipo de ventas

Sin especificar

Entrenamiento Profesional para todo el Equipo de Ventas (vendedores y gerentes) 1. LAS VENTAS COMO UNA VERDADERA PROFESIÓN 2. ¿POR QUE COMPRAN LOS CLIENTES? 3. LA PLANIFICACIÓN EN VENTAS 4. LA PROSPECTACIÓN Y BUSQUEDA DE NUEVOS CLIENTES 5. EL MOMENTO DE LA VERDAD: La entrevista con el cliente (La Venta Consultiva) 6. LOS PRECIOS Y SU LADO OCULTO (El valor del precio) 7.

ESTRATEGIAS

Proceso de la Venta Consultiva

Sin especificar

Cómo motivar al equipo de ventas. ¿Que rayos es la motivación a los vendedores?

Sin especificar

Como afrontar y evitar la guerra de precios

Sin especificar

Como pagarle al equipo de ventas. Como hacer el plan de compensación y plan de incentivos para vendedores.

Sin especificar

Cómo formar Vendedores mucho más Profesionales y Efectivos

4 Horas o más

Entrenamiento Profesional para todo el Equipo de Ventas (vendedores y gerentes) 1. LAS VENTAS COMO UNA VERDADERA PROFESIÓN 2. ¿POR QUE COMPRAN LOS CLIENTES? 3. LA PLANIFICACIÓN EN VENTAS

4. LA PROSPECTACIÓN Y BÚSQUEDA DE NUEVOS CLIENTES 5. EL MOMENTO DE LA VERDAD: La entrevista con el cliente (La Venta Consultiva) 6. LOS PRECIOS Y SU LADO OCULTO (El valor del precio)

Gerencia Efectiva de Ventas

Sin especificar

Entrenamiento Profesional para Gerentes y Directores de Ventas 1. ASPECTOS VITALES Y RETOS DE LA GERENCIA DE VENTAS 2. EL PROFESIONALISMO EN LAS VENTAS 3. EL COMPLEJO MUNDO DE LA MOTIVACIÓN EN VENTAS 4. LA SELECCIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS 5. LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y LA PLANIFICACIÓN EN VENTAS 6. LA PROSPECTACION DE CLIENTES NUEVOS 7. ENTRENAMIENTO

Y CAPACITACIÓN 8. COACHING Y ACOMPAÑAMIENTO (Liderazgo) 9. LOS PRECIOS Y SU LADO OCULTO 10. PERSONALIDAD DEL GERENTE DE VENTAS Y DEL VENDEDOR

Como pagarle al equipo de ventas

Sin especificar

Plan de compensación para vendedores

Acompañamiento como Cliente Oculto (Incógnito).

Sin especificar

Trabajo en equipo, comunicación y resolución de problemas

Sin especificar

Los 4 Pilares del Exito en Ventas

Sin especificar

Como elaborar un plan estratégico de ventas, corto, sencillo y efectivo

Sin especificar

Planeación estratégica de ventas

Experiencias

Director

Konsultar Asesores

2002 - Actual

Gerente Comercial

Carvajal S.A División CG

2022 - 2022

Director de Ventas

Seguros Bolívar S.A

2022 - 2022

Gerente Comercial

Aseguradora Colpatria S.A

2022 - 2022

Gerente Comercial

Cadena S.A

2002 - 2022

Gerente Comercial

Ofixpres S.A

2022 - 2022

Gerente Comercial

Musicar S.A.

2022 - 2022

Gerente de Mercadeo y Ventas

Industrias Alimenticias PERMAN S.A.

2022 - 2022

Estudios

Administrador de Negocios, Gerencia de Mercadeo - Entrenamiento a Equipos de Ventas,

UNIVERSIDAD EAFIT

1984

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/eduardo-bernal