0.0

Comentarios (0)

Angela Silva G

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Madurez Analítica, Analytics, Big data, Coaching de ventas, Comercialización; Ventas, Estrategia de Ventas, Aptitud y Actitud, Analítica e IA, Creación de equipos comerciales, Planeación estratégica de ventas y servicio al cliente, Técnicas de Ventas Modernas, Reinventarse, Venta Consultiva, Business Intelligence, Business Development, Habilidades de Negociación, Transformación Comercial, Transformación, Alianzas estratégicas.

Descripción del perfil

Durante más de 25 años he acompañado a organizaciones de distintos sectores en Colombia y Latinoamérica a enfrentar uno de los mayores desafíos de nuestro tiempo: transformar la incertidumbre en oportunidades de crecimiento. Mi trayectoria en la industria de las Tecnologías de la Información me ha permitido trabajar junto a fabricantes, aliados estratégicos y organizaciones líderes, participando en proyectos que han impulsado la innovación, la analítica de datos y la transformación empresarial. Esa experiencia me ha enseñado que las grandes decisiones no comienzan con la tecnología, sino con una visión clara del negocio y un liderazgo capaz de convertir el cambio en una ventaja competitiva. Hoy vivimos una nueva revolución empresarial. La Inteligencia Artificial está redefiniendo la forma en que las organizaciones analizan información, toman decisiones, innovan y crean valor. Sin embargo, el verdadero diferencial ya no será quién tenga acceso a la mejor tecnología, sino quién logre integrarla de manera estratégica, ética y centrada en las personas. Ese es el enfoque de mi trabajo. Mis conferencias no buscan explicar cómo funciona la Inteligencia Artificial desde un punto de vista técnico. Buscan responder las preguntas que hoy ocupan a los líderes de las organizaciones: ¿Cómo convertir la Inteligencia Artificial en una ventaja competitiva? ¿Cómo preparar a la organización para una transformación sostenible? ¿Cómo fortalecer una cultura basada en datos sin perder el enfoque humano? ¿Qué habilidades deben desarrollar los líderes para tomar mejores decisiones en un entorno de cambio permanente? ¿Cómo generar innovación cuando la velocidad del mercado supera la capacidad de adaptación? Mi propósito es traducir tendencias complejas en conversaciones estratégicas que inspiren a los líderes a actuar con mayor claridad, confianza y visión de futuro. Creo firmemente que la tecnología no reemplaza el criterio, el liderazgo ni la capacidad de construir relaciones de confianza. La Inteligencia Artificial amplía nuestras posibilidades, pero son las personas quienes definen el propósito, interpretan el contexto y toman las decisiones que transforman las organizaciones. Cada conferencia es una invitación a mirar más allá de la tecnología para comprender cómo la estrategia, la cultura, el liderazgo y la innovación convergen en la construcción de empresas más ágiles, competitivas y preparadas para el futuro.

Conferencias, Cursos o Talleres

Big Data & Analytics y la Industria 4.0

De 1 Hora a 2 Horas

Objetivo Comprender cómo Big Data & Analytics aporta a los nuevos procesos que plantea la Industria 4.0

Big Data & Analytics en la cadena logística

De 1 Hora a 2 Horas

Objetivo Conocer las bondades y beneficios que aporta negocio de logística el buen uso Big Data & Analytics.

La analítica como aporte a la optimización, la innovación y la transformación digital

De 1 Hora a 2 Horas

Objetivo Entender como la analítica aporta de forma clave a los procesos de optimización, innovación y transformación digital en las distintas empresas de Latinoamérica.

Pasos para un proyecto de analítica exitoso

De 1 Hora a 2 Horas

Objetivo Conocer los diferentes componentes de la analítica y el ciclo de madurez para la implementación de modelos analíticos que aporten a la compañía de hoy.

Venta consultiva para comerciales de soluciones TICs.

Flexible

Objetivo Adoptar la metodología de venta consultiva en los equipos comerciales, KAM, ejecutivos de cuenta, vendedores y pre-ventas, que permitan ser equipos competitivos, apasionados por la venta de su producto, que cumplan con sus retos de ventas. Este taller es flexible y personalizado y acorde a las necesidades de la empresa incluir: Acompañamiento comercial: • Habilidades comerciales a nivel directivo. • Metodología Venta

Consultiva. Plan de cuenta. • Presentaciones efectivas para sustentación de propuestas. • Detección de oportunidades. • Viabilidad comercial. Habilidades de negociación y cierre.

Estrategia Comercial

Flexible

Objetivo: Realizar el acompañamiento o coach del proceso en sí mismo, tanto para conocer las fortalezas del área comercial hasta la estructuración y la cocreación del plan estratégico comercial, alienado a los objetivos de la gerencia general y la junta directiva, que permita a los equipos comerciales cumplir con los objetivos organizacionales, profesionales y personales. Acompañamiento estrategia comercial • Acompañamiento y construcción del

plan estratégico comercial. • Definición de clientes objetivo. • Definición de estrategia de mercadeo. • Definición de estrategias de fortalecimiento de imagen. • Definición de portafolio.

Taller de Ventas TICs

Flexible

Objetivo Brindar elementos y metodologías que permita a los comerciales apropiar técnicas de ventas aplicables a los negocios de hoy. Dirigido a equipos comerciales de proveedores de soluciones tecnológicas: Ejecutivos

de Cuenta, Gerentes de Cuenta, Account Manager, Pre-Ventas, Gerentes Comerciales, Gerentes de Producto, Gerentes Generales y todos aquellos que sientan pasión por el procesos de ventas.

Artículos

Analítica en tiempos de pandemia

La buena práctica de la analítica va más allá de la tecnología. sus beneficios se hacen palpables solo cuando los directivos se apropian de dicha información, para convertir los datos en el capital que aporta valor al negocio.

https://mentesalacarta.s3.amazonaws.com/articulos/angela-silva-g-articulo-analitica-en-tiempos-de-pandemia-4924.pdf

Un momento interesante, viviendo un mundo digital, una transformación.

"La Transformación Digital va de la mano de la Revolución Industrial 4.0. Sí bien la innovación hace parte de las organizaciones, estamos viviendo la época en la cual innovar es vital para la dinámica de la industria, la banca, las comunicaciones, el agro, la moda y la tecnología, en fin, para todas las empresas, incluyendo el Estado, para todos los aspectos productivos del ser humano basados en datos. Por ello la transformación se hace trascendental para permanecer en este nuevo mundo digital, que avanza a pasos acelerados, donde sí no haces los cambios de manera ágil y eficiente dejas de ser, alguien más lo hará y la consecuencia lógica es que dejarás de existir."

https://issuu.com/revistarct/docs/revista_rct79

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/angela