

0.0

Comentarios (0)

Jorge Ernesto Zuluaga Guzmán

Bogotá, Colombia
Conferencista | Capacitador

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Liderazgo y trabajo en equipo con valores, Psicología del consumidor, Entrenamiento a equipos de ventas, Estrategia de Ventas, Customer Experience, Employee experience, Gestión de conflictos / Negociación, Manejo del Tiempo, Delegación.

Descripción del perfil

Psicólogo organizacional y Especialista en Gerencia de Mercadeo. Con amplia experiencia en entrenamiento comercial, servicio y experiencia al cliente, experiencia al empleado y formación en habilidades blandas especialmente en el sector de telecomunicaciones durante 20 años.

Conferencias, Cursos o Talleres

Liderazgo basado en valores

4 Horas o más

el perfil de un líder, valores de los lideres, motivación y construcción de equipos

Construcción de Relaciones y Gestión de emociones

De 2 Horas a 4 Horas

¿Cómo construir relaciones y mantenerlas en el largo plazo ? La inteligencia emocional en los procesos de comunicación. los niveles de madurez en el ambiente de trabajo.

Manejo de conflictos y negociación

De 2 Horas a 4 Horas

estilos particulares para encarar los conflictos. habilidades para el manejo de diferencias. diagnostico de situaciones conflictivas.

Estrategias de venta profesional

4 Horas o más

Desarrollo de actitudes positivas para mantener relaciones profesionales con los clientes. Aplicación y conocimiento del proceso de ventas.

Servicio y experiencia al cliente

De 2 Horas a 4 Horas

desarrollo de actitudes favorables para mantener relaciones comerciales con los clientes. Generación de experiencias con los clientes. la experiencia al cliente como un valor estratégico de la empresa.

Trabajo en equipo

De 2 Horas a 4 Horas

mejorar el conocimiento interpersonal entre los miembros del grupo. Integrar los equipos de trabajo. Crear condiciones que faciliten las relaciones de apoyo y cooperación.

Estrategias de recaudo persuasivo

De 2 Horas a 4 Horas

la gestión de recaudo como una actividad profesional. Desarrollar actitudes y destrezas para aumentar la efectividad del recaudo. practicar conductas que fortalezcan la relación con el cliente.

Manejo del tiempo y Delegación

4 Horas o más

estrategias para organizar racionalmente las actividades de trabajo. Desarrollar hábitos personales sobre el manejo eficiente del tiempo. inducir al grupo en la dinámica de fijación de metas. Identificar los factores involucrados

en el proceso de delegación. Desarrollar criterios para la delegación. incrementar la eficacia del ejecutivo.

Experiencias

Socio y representante legal

Gaelica Bakery & Coffee

2019 - Actual

Consultor de Formación CEM

IZO

2018 - 2018

Coordinador Portafolio Estratégico

Claro

2017 - 2017

Coordinador preventa valores agregados cuentas corporativas

Claro

2011 - 2017

Coordinador de Distribución

Claro

2006 - 2011

Consultor de entrenamiento

Comcel

2000 - 2006

Estudios

Habilidades de Gestión Comercial

pontificia universidad Javeriana Bogota

2012

Especialista en Gerencia de Mercadeo

universidad de Bogota Jorge Tadeo Lozano

2006

psicólogo

universidad de la sabana

1999

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jorge-ernesto-zuluaga