

**Jorge Ernesto Zuluaga Guzmán**

Bogotá, Colombia  
Conferencista | Capacitador

**País de residencia:** Colombia

**Nacionalidad:** Colombia

**Idiomas:** Español, Inglés

0.0



Comentarios (0)

**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 líderes, 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. diagnóstico 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>