

0.0

Comentarios (0)

Sandra Milena Ramírez Gallego

Barranquilla, Colombia
Conferencista | Capacitador | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Inglés

Áreas de conocimiento

Marca Personal, Empendimiento, Innovación, Coaching de ventas, Comercialización; Ventas, Análisis de ventas, Cómo pagarle efectivamente al equipo de ventas.

Descripción del perfil

Negociadora Internacional con énfasis en Internacionalización Organizacional y Especialista en Gerencia de Mercados Globales con más de 18 años de experiencia profesional Formación para grupos de empresarios en: talleres y cursos de Modelos de Negocio, Plan de Mercados, Planeación Estratégica, Posicionamiento de Marca, Mejoramiento del Perfil Exportador, Comunicación Organizacional, Estrategias de Venta, Elevator Pitch. Experiencia comercial en: direccionamiento de equipos de trabajo, gestión de nuevas oportunidades de negocios, diseño e implementación de estrategias organizacionales y comerciales, desarrollo de marca personal, Innovación, IA. Los negocios son mi pasión, que los hagas realidad...mi propósito!

Conferencias, Cursos o Talleres

Buyer persona para negocios de éxito

De 2 Horas a 4 Horas

Qué es el Buyer Persona? Es la representación semificticia de nuestro cliente ideal, identificando aspectos claves como : tipo edad, sexo, ingresos o clase social. Por qué es importante? nos ayudará a comprender mejor a nuestros clientes y nos hará más fácil la tarea de encontrar contenido o acciones que lleguen a ellos y satisfagan sus necesidades. 1. En este sentido, permite definir mejor las estrategias de comunicación hacia tu audiencia. 2. Facilita entender cómo tu negocio puede solucionar los problemas de ese cliente 3. En marketing digital, te ayudará a segmentar mejor las campañas para que sean efectivas y así aumentar la conversión en ventas El

proceso de definición del buyer persona es complejo, a veces creemos tenerlo claro pero cuando hacemos un ejercicio consciente y riguroso podemos encontrar un cliente realmente ideal

Fundamentos del Emprendimiento

De 2 Horas a 4 Horas

Proveer a los participantes de los conocimientos y herramientas básicas necesarias para iniciar y desarrollar un emprendimiento exitoso. Este taller está diseñado tanto para aquellos que tienen una idea de negocio y desean

materializarla, como para emprendedores con negocios activos que buscan fortalecer y optimizar sus operaciones.

ECOS: activando oportunidades con Marca Personal

De 2 Horas a 4 Horas

Empoderar a los participantes con las herramientas y conocimientos necesarios para construir y potenciar su marca personal. Este taller está diseñado para ayudar a los asistentes a identificar sus fortalezas únicas,

comunicar su valor de manera efectiva y crear oportunidades de crecimiento profesional a través de una marca personal sólida.

Entrenamiento a equipos comerciales

De 1 Hora a 2 Horas

Fortalecer las habilidades y competencias de los equipos comerciales para maximizar su efectividad en el mercado. Sesiones de Mentoring que se enfocan en proporcionar técnicas avanzadas de ventas, estrategias de

negociación, y herramientas de comunicación efectiva que permitan a los equipos comerciales alcanzar y superar sus objetivos.

Experiencias

Consultora Comercial y de Marca personal

IMK Global

2018 - Actual

Consultora Comercial

Itz Coaching

2023 - Actual

Coordinadora COmercial

Ubiquon S.A.S

2016 - 2022

Estudios

Especialista en Gerencia de mercados Globales

EIA

2011

Negociadora internacional

Eafit

2007

Artículos

+ventas paso a paso: podcast Marketing y tecnología 3.0

https://jairomolina.wordpress.com/podcast/

¡Como emprendedores tenemos retos que no podemos dejar pasar!

https://medium.com/@coachingitz/como-emprendedores-tenemos-retos-que-no-podemos-dejar-pasar-5e17d398947c

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/sandra-ramirez