



LUIS FELIPE BUITRAGO

Barranquilla, Colombia
Conferencista | Capacitador | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

0.0



Comentarios (0)

Áreas de conocimiento

Elaboración y Presentación de un Plan de Negocios, Finanzas para el Hogar en época de crisis, Escuela de Ventas y SAC, Plan de Vida y Toma de Decisiones, Escuela de Líderes, Escuela Gerencial, Inteligencia Emocional, El Proceso de Compra - Venta, El Trabajo en Equipo.

Descripción del perfil

Administrador de Empresas y MBA con más de 30 años de experiencia profesional en las áreas Comercial, Administrativa y Financiera, Producción, Gerencia General, Consultoría y Asesoría. Orientado a las ventas y servicio al cliente. Con amplia experiencia en negociaciones y cierre de ventas de productos y servicios; manejo de grupos de ventas y sucursales en otras ciudades; enfocado en satisfacer las necesidades de los clientes; experiencia en manejo de medios, B2B, Mercadeo Directo, Mercadeo Relacional y en Técnicas de Negociación y Manejo de Objeciones de los clientes; con capacidad de medir y evaluar procesos para someterlos a mejoramientos en Productividad; experiencia en diseño de proyectos y evaluaciones financieras, plan de negocios y estudios de factibilidad. En los últimos años me he dedicado a plasmar mis conocimientos y mi experiencia en las conferencias que he ido diseñando para poder compartirlas con las demás personas y ayudarles de esa manera a ser más productivos. El enfoque básico de mis conferencias y escuelas es ese precisamente, lograr personas centradas en sí mismas para así incrementar su productividad y crecimiento como ser humano, hijo, hermano, padre, amigo, esposo y empleado o empresario.

Conferencias, Cursos o Talleres

Elaboración y Presentación de un Plan de Negocios

4 Horas o más

Estas conferencias se enfocarán en la conceptualización de Contabilidad y Finanzas, con el fin de aportar a los asistentes las herramientas necesarias para comprender y analizar básicamente los balances y estados financieros de una empresa. Se concluirá con el tema principal Elaboración y Presentación de un Plan de Negocios. Este se enfocará en mostrar las partes de un Plan de Negocios y la forma adecuada de presentarlo a las instituciones financieras o inversionistas. Este módulo se complementa con uno adicional de carácter práctico (taller).

Atención Al Cliente

De 2 Horas a 4 Horas

Esta conferencia se enfocará en los principios para prestar una atención al cliente de calidad. No basta con atender a un cliente sino en generarle una experiencia agradable y satisfacer sus necesidades.

Finanzas para el Hogar en época de crisis

De 2 Horas a 4 Horas

Estas conferencias se enfocarán en la estructuración financiera de los gastos del hogar. De esta manera se orientará hacia un manejo apropiado de los ingresos para una optima distribución de los mismos y así evitar pasajes indeseables en la vida familiar. Una buena organización y planeación financiera del hogar permitirá una mejor calidad de vida para los integrantes de la familia en la cual podrán disponer de presupuesto para servicios públicos, educación, transporte, recreación, salud, etc.

Plan de Vida - Toma de Decisiones

De 2 Horas a 4 Horas

Esta conferencia tiene como objetivo ayudar a los asistentes a determinar cuando es el mejor momento para reevaluar las metas establecidas y cuándo se deben fijar los límites para alcanzarlas y volverlas realizables. No podemos permitir que el tiempo pase y nuestros sueños se queden en nuestra mente únicamente, hay que hacerlos realidad.

El Proceso de Compra Venta

Flexible

Esta conferencia tiene como objetivo principal el brindarle a los participantes una metodología clara para preparar su día a día y lograr una labor de ventas más efectiva. Mediante esto podrán desarrollar mejores relaciones con sus clientes y tener una percepción más clara del proceso de ventas y de la satisfacción de las necesidades de sus clientes. Los temas de esta conferencia y el tiempo aproximado de duración son: Debate candente, Función, Meta y objetivo. Tipologías De Los Clientes Teoría De La Motivación Humana Objeciones Y Contra objeciones Estrategias De Venta Esta conferencia tiene una duración de 8 horas para el cumplimiento del tema propuesto.

Trabajo en Equipo

De 2 Horas a 4 Horas

Esta conferencia se enfocará en las 17 leyes incuestionables del trabajo en equipo para que los asistentes puedan determinar su posición, su papel y las funciones dentro de un equipo y cómo afecta su rendimiento personal al rendimiento del equipo.

Manejo de Conflictos

De 2 Horas a 4 Horas

Esta conferencia se enfocará en la importancia de los conflictos en una organización y la forma correcta de manejarlos y llevarlos a una solución. Los individuos no tenemos los mismos intereses siempre y esto en sí se convierte en un conflicto al interior de un grupo o de una organización. La mejor manera de resolver los conflictos no es evitarlos, es conociéndolos y priorizando los intereses comunes y los particulares.

Inteligencia: ¿qué es y para qué sirve?

De 2 Horas a 4 Horas

Esta conferencia se enfocará en los diferentes tipos de inteligencia del ser humano y cómo identificar y aprovechar la que se tiene para los diferentes aspectos de la vida. No todo se puede resolver con una misma inteligencia, hay que saber combinarlas y poder distinguir aquella que es predominante en cada uno de nosotros.

EL TRABAJO EN EQUIPO Y LA INTELIGENCIA EMOCIONAL - COMO PONER A TRABAJAR TUS SENTIMIENTOS EN PRO DEL EQUIPO

De 2 Horas a 4 Horas

El principal objetivo de esta conferencia es el canalizar el uso de la Inteligencia emocional en pro de los objetivos de un equipo en donde juegan papel importante los supervisores. Se impulsa el autoconocimiento y la empatía como herramientas claves en el manejo de las situaciones en el interior del equipo de trabajo.

ESCUELA DE LIDERES

De 1 Hora a 2 Horas

Serie de 6 sesiones de 2 horas cada una en las que se tratarán los siguientes temas: habilidades blandas, cómo ser un buen líder, toma de decisiones, trabajo en equipo y empoderamiento. Lo importante es saber diferenciar el comportamiento de un buen jefe con el de un verdadero líder, así se puede desempeñar mejor el rol asignado y obtener mejores resultados de nuestro equipo de trabajo.

ESCUELA DE VENTAS

De 1 Hora a 2 Horas

Se dicta en 4 sesiones de 2 horas cada una en la que tratan los temas técnicas de venta, características del vendedor y creadores de experiencias. El objetivo es fortalecer la confianza del vendedor en sí mismo y brindarle herramientas cognitivas para mejorar su desempeño en el proceso de ventas. Puede ser complementada con 2 módulos adicionales dedicados a Servicio al Cliente (SAC). Esta escuela está enfocada en grupos de ventas de cualquier industria, freelancers, corredores de seguros y cualquier persona que se dedique a las ventas.

ESCUELA DE LIDERES - VIRTUAL

4 Horas o más

Se dictará de manera virtual con 6 clases en vivo los días 1, 3, 8, 10, 15 y 17 de julio de 2024. Tiene la opción de ser certificada por la CUC UNIVERSITY, universidad reconocida por el Departamento de Educación de La Florida - USA.

ESCUELA DE LIDERES VIRTUAL

De 1 Hora a 2 Horas

Se dictará de manera virtual con 6 clases en vivo los días 11, 16, 18, 23, 25 Y 30 de septiembre de 2024 en sesiones de 2 horas. Esta capacitación estará certificada por la CUC UNIVERSITY, universidad reconocida por el Departamento de Educación de La Florida - USA dentro de su programa de Educación Continua.

Experiencias

ASESOR SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO

GOBERNACION DEL ATLANTICO

2017 - 2019

Estudios

ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD DEL NORTE

Libros

PLAN DE VIDA PARA TODOS LOS QUE TENEMOS SUEÑOS

A lo largo de mi vida profesional he podido apreciar que muchas de las teorías y técnicas que se aplican en las empresas para mejorar el desempeño de sus trabajadores o mejorar los procesos de la empresa, pueden ser aplicados a los seres humanos. Una persona que sabe lo que quiere, que puede ver su destino, visualizar sus objetivos, soñar; va a ser una persona feliz cuando trabaje por lograr alcanzar sus sueños y lo será aún más cuando los alcance. Por eso he decidido tomar varios conceptos de Planeación Estratégica Empresarial y aplicarlos a nosotros, las personas, para que podamos soñar de la mejor manera, organizados y con conocimiento de lo que podemos alcanzar y cómo hacerlo. Si alguien me hubiera dicho estas cosas que planteo en mi libro cuando yo era adolescente, mi vida hubiera sido diferente, mejor. Quiero que todos tengan acceso a conocer mi trabajo, por ello he decidido publicar este libro que será el primero de muchos seguramente. Espero que puedas leerlo y asimilar todo lo que aquí pretendo exponer para que tengas una visión diferente de lo que es la vida y el entorno que viene con ella. Si logras hacerlo y comenzar a realizar tu Plan de Vida, entonces yo estaré cumpliendo mi propósito y tú estarás encaminado a lograr todo lo que quieres conseguir. Quiero agradecerte por haber escogido mi libro y felicitarte de antemano por los resultados que vas a tener al aplicar lo que vas a leer.- Puedes conseguir el libro en versión física o digital en Amazon Kindle en el enlace

https://www.amazon.com/s?k=luis+felipe+buitrago&__mk_es_US=%C3%85M%C3%85C5%BD%C3%95C3%91&crd=1U6JR2R8FBV4H&srefix=luis+felipe+buitrago%2Caps%2C297&ref=nb_sb_noss

Artículos

UN PLAN PARA ALCANZAR TUS SUEÑOS

¿Por qué es importante tener un plan de vida? Necesitamos enfocar nuestros esfuerzos y poder lograr cumplir con lo que tenemos planeado para nosotros mismos, no es un juego, es una necesidad.

<https://www.linkedin.com/pulse/plan-de-vida-para-todos-los-que-tenemos-sue%C3%B1os-luis-felipe-buitrago-eijke/?trackingId=UrFo41q%2FSHuSe5YhdNxZ9A%3D%3D>

Perfil en Mentas a la Carta

<https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/luis-felipe-buitrago>