0.0

Comentarios (0)

Raúl López Fernández

Medellín, Colombia
Conferencista | Capacitador | Coach | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Capacitador y facilitador en temas de Liderazgo., Asertividad y creatividad, Gerencia, Coaching de ventas, —Abriendo las ventanas de la creatividad., 10 Herramientas usadas por los vendedores más exitosos, Planeación Estratégica, Motivación, Felicidad y Liderazgo.

Descripción del perfil

Soy administrador de negocios, especializado en mercadeo y en formación de personal ejecutivo de alto nivel. Acredito una notable experiencia en cargos de alta dirección y liderazgo en empresas colombianas y multinacionales, en las áreas de mercadeo y desarrollo humano. entre las que se cuentan: Nacional de Chocolates, Noel, Zenú (Nutresa), Unirroyal Croydon, Cine Colombia, Corn Products Company (Fruco, Maizena, Delmaiz, Knorr, Sasoned). En mi desempeño como consultor empresarial independiente he tenido como clientes a Bancolombia, Grupo Sura, Haceb, Tania, Medias Cristal, Cervunión, John Uribe e Hijos, Roca S.A, Colombiana Kimberly, entre otros.

Conferencias, Cursos o Talleres

1. AUTO MOTIVACIÓN PERSONAL ORIENTADA AL PROYECTO DE VIDA Y PLAN DE CARRERA

Flexible

Busca este programa llegar hasta lo más profundo del sentimiento del asistente, con el fin de generar en él una sensibilización hacia su trabajo, su vida, su afecto, su ética y su carrera, de tal forma que al concluir, cada cual descubra sus propósitos y establezca sus propios planes.

2. LIDERAZGO CENTRADO EN VALORES Y PRINCIPIOS

Flexible

Que la audiencia comprenda, a cabalidad la diferencia existente entre un jefe y un auténtico líder. De qué forma un gran líder puede orientar su gestión hacia el logro, sin descuidar su interés por la persona como ser humano que es y como gestor de la tarea. La comprensión de los principios y de la ética como cimiento de este enfoque de liderazgo.

ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO (Valor agregado del orden)

Flexible

Busca este seminario sensibilizar a los asistentes sobre la importancia de la administración del tiempo y, lo más importante que lo hagan con base en sus valores personales. Se establece en él una clara diferencia entre lo urgente y lo importante, al paso que se describen las cuatro generaciones de la administración del tiempo, dejando una serie de herramientas de útil aplicación práctica.

4. TRABAJO EN EQUIPO

Flexible

Este programa busca crear conciencia de la importancia del trabajo en equipo en el mundo contemporáneo. Así mismo, pretende dar a conocer la aplicación práctica de una serie de ejercicios que el ejecutivo puede llevar a su trabajo con el fin de lograr resultados en su organización.

5. ADMINISTRACIÓN FUNCIONAL DE CLIENTES

Sin especificar

Pretende entregar a los asistentes toda una metodología para encontrar sus clientes Pareto, desde diferentes ángulos y enseñar la forma de realizar análisis de sensibilización de las curvas tanto cualitativas como cuantitativas. Una vez establecido lo anterior el programa indica cómo ha de ser la administración segmentada de clientes, con miras a brindar un óptimo servicio.

6. TÉCNICAS DE VENTAS

Flexible

Busca dar a conocer las diferentes técnicas y elementos cognitivos que permiten a un vendedor o a quien quiera que tenga contacto con el cliente al interior de una organización, ser eficaz en su gestión. Pero, el objetivo de fondo de este programa consiste en sensibilizar al asistente para que comprenda que el éxito en esta profesión se obtiene solamente cuando existe una actitud positiva y optimista ante la vida y de cara a la causa que se ha abrazado.

7. CÓMO HACER UNA PRESENTACIÓN EFICAZ

4 Horas o más

Desarrollar el control personal, necesario para darle fuerza y claridad a sus discursos, convertir en energía las actitudes nerviosas propias de toda presentación. Dominar la seguridad y la convicción en lo que se dice y en lo que se transmite para desarrollar, a partir de este concepto la persuasión. Desarrollar el control personal, necesario para darle fuerza y claridad a sus discursos, convertir en energía las actitudes nerviosas propias de toda presentación. Dominar la seguridad y la convicción en lo que se dice y en lo que se transmite para desarrollar, a partir de este concepto la persuasión. Que los asistentes conozcan a fondo lo que es el dominio visual para lograr que todos los asistentes se conviertan en escuchas afirmativos. Que el asistente conozca cómo manejar sus gestos, su voz y sus movimientos cuando se dirige al público. Que al concluir los participantes estén en condiciones de preparar sus presentaciones en forma integral, es decir, incluyendo los objetivos, la programación, el desarrollo y el diseño de las diferentes piezas a emplear, según sea el medio de ayuda seleccionado. Conocer los diferentes tipos de esquemas lógicos de presentación. Que el participante comprenda la forma de administrar la sesión de preguntas cuando se trata de un foro, de una conferencia, de una clase, de una disertación o de una reunión informal.

8. SERVICIO AL CLIENTE

Flexible

Este programa tiene como orientación básica el estímulo a todo el personal para que desde su propia motivación y consagración desarrolle su compromiso personal hacia un trabajo bien hecho, cada día excelente, con la seguridad de dar lo mejor de sí mismo, de sus habilidades en pos de la causa que se abrazó, su empresa. Pretende lograr en todos los asistentes la más profunda sensibilización de que el cliente es la razón de ser de todas las actividades y del negocio en particular, hasta llegar al punto de que cada uno defina su propia misión personal amparada en los elementos del propósito empresarial.

9. EL PLAN DE VENTAS

Flexible

El asistente al concluir este programa estará preparado para diseñar el plan de ventas de su organización, amparado en todos los elementos modernos. Habrá realizado una serie de talleres prácticos que le permitan una mejor comprensión y aplicación de los temas.

10. BOSSING – LIDERAZGO DE ALTO NIVEL

Flexible

Que la audiencia comprenda, lo que es un líder, cuáles son sus virtudes y cómo cultivarlas para lograr orientar a otros seres humanos hacia la realización personal y productiva al tiempo que definan la misión y generen visión triunfadora y trascendente. Que el asistente se compenetre con el manejo de los recursos, con la delegación y de un modo muy significativo con la motivación y el trabajo en equipo.

13 TÉCNICAS DE VENTAS EN ÉPOCAS DIFÍCILES

Flexible

Busca familiarizar a los asistentes con la situación actual de las ventas y de los mercados para que se sensibilicen de cara a los nuevos papeles y a la nueva disposición necesaria para afrontar y superar las circunstancias actuales. Dar a conocer las diferentes técnicas que permiten a un vendedor ser eficaz en su gestión. Al concluir, el participante estará en capacidad de diferenciar con claridad lo que es la venta como una asesoría al cliente y los elementos que permiten administrarla.

14. LAS OBJECIONES EN EL PROCESO DE VENTA, TÉCNICAS PARA ADMINISTRARLAS

Flexible

Los asistentes, recibirán una completa información sobre el comportamiento de los clientes durante el proceso de decisión y las razones por las que aparecen las objeciones. Estarán en capacidad de clasificarlas con el fin de determinar la aparición de falsas refutaciones y la forma de actuar ante esta circunstancia.

15. TÉCNICAS PARA EL EFICAZ CIERRE DE LOS NEGOCIOS

Flexible

Al concluir, los participantes estarán en capacidad de conocer e interpretar las diferentes técnicas existentes para el cierre eficaz de los negocios, los momentos de verdad para la aplicación de cada una y la tipología del interlocutor con quien la técnica elegida tendrá un mejor resultado.

16. VENTAS DIMENSIONALES Y COMPORTAMIENTO DE CLIENTES

Flexible

Que al concluir el programa todos los asistentes conozcan el tipo de promotor al cual pertenecen, que sepan identificar sus puntos fuertes y débiles con el fin de que cada cual determine los aspectos en los que tiene que mejorar para encontrar el equilibrio de la excelencia laboral, personal, profesional y humana. Así mismo, al conocerse a sí mismo estará en capacidad de diferenciar e interpretar los diferentes tipos de personalidades (personality sets) que conforman los clientes para identificar sus comportamientos y la forma como deben tratarse cada uno en particular para lograr la eficacia en la interrelación personal y, desde luego, resultados económicos favorables.

17. LA VENTA A CRÉDITO - TIPS PARA UNA VENTA A CRÉDITO EFICAZ

Flexible

Al concluir esta capacitación los participantes habrán comprendido la importancia de vender a crédito, conocerán los beneficios que este sistema significa para el cliente, conocerán que se trata de una necesidad en el mundo actual y que es una forma de vender más y de servirle a los clientes. Estarán en capacidad de ofrecer el crédito de la tienda en la que van a trabajar y de explicar sus ventajas, sus condiciones y normas. Comprenderán las normas de protocolo para vender a crédito a todas las clases sociales. Identificarán los diferentes tipos de clientes y las estrategias para tratarlos y reconocerán que la venta a crédito fortalece el valor de la marca. Se les dará a conocer el por qué el crédito debe ser visto como un producto más de los que ofrece la organización para satisfacer las necesidades de sus clientes.

18. Modelo DISC - Liderazgo para mejorar la cultura organizacional

Flexible

Se trata de la aplicación práctica de un modelo de gestión con miras a conocer la cultura organizacional reinante en una empresa con miras a elaborar diagnósticos permanentes, encaminados a determinar planes de acción acordes con los requerimientos de la planeación estratégica corporativa, actividades de mejoramiento de gestión, generación de resultados y establecimiento de canales internos de comunicación efectiva.

19. EL ENFOQUE DIRECTIVO DEL COACHING

Flexible

Que los asistentes se sensibilicen con la metodología, conozcan la importancia y la productividad del Coaching Gerencial en su aplicación práctica enfocado en la obtención de resultados rentables y que perciban la importancia de las herramientas que éste proporciona con miras al crecimiento empresarial, a la efectividad personal en el trabajo y al logro de la competitividad. Resaltar la importancia del establecimiento de un equilibrio entre lo que ejecutan los empleados de una organización y lo que deben saber sus superiores para que los dirijan con todo éxito. Se contempla en este seminario algunos de los aspectos claves de la labor del líder, como dirigente, como motivador para que las cosas se hagan cada vez mejor y para que el trabajo se realice en equipo.

20. CÓMO TOMAR DECISIONES EFICACES E INFLUIR EN LOS MIEMBROS DEL EQUIPO

Flexible

Presenta este programa una herramienta práctica para los líderes y dirigentes, que les permite tomar decisiones en sus organizaciones luego de haber considerado todos los elementos de impacto, analizado cada uno de ellos con sus factores críticos de éxito y visualizado los escenarios de posible ocurrencia. Se trata de un modelo eficiente en el que se optimizan el uso de los recursos disponibles y el tiempo con el fin de decidir en forma correcta, rápida, oportuna y enfocada con los valores y la planeación estratégica corporativa. El modelo contempla los entregables en términos de resultados esperados y considera las presentaciones al equipo de

colaboradores con el fin de lograr la total participación y compenetración con los objetivos y sus consecuencias.

21. COACHING EN ACCIÓN

Flexible

Se trata de un programa de entrenamiento empresarial, especialmente diseñado para permitir al participante tener una experiencia personal del poder transformador del Coaching, desde el ámbito personal hasta su aplicación práctica para lograr la eficacia laboral y el desarrollo de los valores del liderazgo. Es un proceso creativo y estimulante que sirve de inspiración para maximizar su potencial individual y profesional en beneficio del equipo y de la

empresa en general. Se desarrolla conforme a los lineamientos y competencias conforme a las definiciones aceptadas por la ICF (International Coach Federation)

22. AMOR AL TRABAJO

Flexible

Este programa busca que los asistentes valoren su trabajo, se identifiquen con él, para quedar sensibilizados sobre la importancia y significado de hacer en el presente, bien hecho, lo que se tiene que hacer. Se trata de un

programa de motivación personal orientada al proyecto de vida, al plan de carrera y a los resultados en la gestión.

23. ACTITUD POSITIVA PARA VENDER Y SUPERAR LAS CUOTAS

Flexible

Se trata de un programa en el que el expositor motiva a la audiencia para que haga una profunda reflexión sobre su misión y visión personal, sus valores y talentos con el fin de que cada asistente en particular identifique las razones vitales y trascendentes de su vida, las que le dan energía para convertirse en un empleado eficaz y generador de resultado. Como conclusión se presenta a los asistentes un modelo práctico y fácil de seguimiento de

resultados que les permitirá el control mensual de su cuota de ventas con el fin de superarla.

24. DESARROLLO DEL POTENCIAL PERSONAL PARA LOGRAR LA PRODUCTIVIDAD EN LAS EMPRESAS

Flexible

Se trata de un programa dirigido al mundo empresarial y en particular a los seres humanos que allí laboran. En desarrollo de un programa metodológico, ordenado y secuencial los participantes identifican los aspectos claves del pensamiento humano que conllevan al logro de mayores niveles de realización personal y desempeño profesional. Consiste en la presentación de parte del expositor de una serie de reflexiones sobre el correcto proceder, el inteligente modo de pensar y la actitud positiva que se debe asumir para lograr ejecuciones personales eficaces y contribuir al logro de máximos resultados en la empresa. Al concluir el seminario cada participante habrá

elaborado su mapa de pensamiento positivo y su ruta de progreso personal para lograr el progreso con total satisfacción individual.

25. GRINIDACTION BUSSINES

Flexible

Se trata de un modelo de desarrollo, planeación y ejecución empresarial, fundamentado en el método Ikigai. Es, el Ikigai un milenario modelo de origen japonés, concretamente de la isla de Okinawa, en donde viven las personas más felices y longevas del mundo, que consiste en el proceso perfeccionado de un modo de pensar y de actuar para hacer realidad los planes personales hasta encontrar la plenitud de la realización humana, la identificación de la verdadera pasión y el cumplimiento de los propósitos vitales. Todo, hasta el encuentro con la felicidad y por consiguiente con la eficacia para actuar. La práctica del Ikigai permite a los seres humanos que lo experimentan profundizar en los cuatro componentes fundamentales de la vida como lo son la pasión, la vocación, la profesión y la misión hasta el punto de llevarlos a encontrar su auténtica razón de ser, el camino de su realización y el enfoque para el desempeño de lo que es productivo, satisfactorio y eficaz. Con base en el procedimiento personal del Ikigai, el Gridaction Business se concentra en la actividad empresarial hasta lograr el hallazgo de los factores críticos de éxito, en forma filtrada, con miras a determinar, mediante la teoría de intercepción de conjuntos los puntos de enfoque claves para maximizar la productividad tanto de la empresa como de sus funcionarios. Es el Gridaction Business un modo de pensar y de actuar para hacer realidad el progreso eficaz y productivo de la empresa; al tiempo que constituye toda una guía hacia la concreción de la visión empresarial

y que a la vez ilumina la auténtica misión al determinar un inquebrantable propósito de logro.

Experiencias

Gerente General y Consultor Senior

Raúl López y Asociados

2000 - Actual

Director de Desarrollo Empresarial y Entrenamiento Profesional VP

Grupo Empresarial Antioqueño

1997 - 2000

Gerente Nacional de ventas

Compañía Nacional de Chocolates (Nutresa)

1989 - 1997

Gerente Nacional de Ventas Colombia y Coordinador Campo América Latina

Corn Products Company

1986 - 1989

Gerente Nacional de Ventas

Zenú (Nutresa)

1983 - 1986

Gerente de Marca

Fábrica de Galletas Noel (Nutresa)

1978 - 1983

Gerente Comercial

Centro Internacional del Mueble

1976 - 1978

Gerente de Mercadeo

Cine Colombia S.A.

1969 - 1976

Director de Créditos y Cobranzas

Uniroyal Croydon

1967 - 1969

Estudios

Certificación en Coaching Gerencial

Grupo de Entrenamiento Empresarial S.A. de C.V. México D.F.

2005

Diplomatura, Formación Avanzada de Gerentes

UNIVERSIDAD EAFIT

1998

El Desarrollo del Recurso Humano de Alto Nivel

INCAE Business School

1993

Presentaciones Eficaces

Arthur Andersen - División de Educación

1992

La Labor Gerencial

Universidad de los Andes

1984

Diplomatura, Dirección y Organización de Ventas

Asociación de Dirigentes de Ventas y Mercadotecnia

1976

Administración y Dirección de Mercadeo

Universidad de Medellín

1975

Libros

El proceso de la venta eficaz
Técnicas de ventas para quienes desean alcanzar el éxito en esta actividad, tanto en las relaciones comerciales directas con los clientes, como en la dirección de equipos de vendedores para capacitarlos, orientarlos y motivarlos. los docentes encontrarán en este libro una estupenda guía, con una amena y clara didáctica.

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/raul-lopez