5.0

Comentarios (1)

Pedro Rosete

Ciudad De México, México

Conferencista | Capacitador | Docente | Consultor

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Comunicacion & Storytelling, Estrategia de Marca, Mercadotecnia, Estrategia corporativa, Comunicación Hablar en público, Ventas de soluciones.

Descripción del perfil

Soy un profesional apasionado con más de 22 años de experiencia en mercadotecnia y estrategia en el ámbito de empresas multinacionales como J&J, Nestlé, Nespresso, PepsiCo y Rich's. Mi trayectoria no solo se limita a la práctica empresarial, sino que también me he desempeñado como profesor universitario y de maestría en la prestigiosa Universidad Iberoamericana en México. A lo largo de mi carrera, he cultivado una habilidad excepcional para la comunicación y el storytelling, elementos clave que considero fundamentales en cualquier proceso de desarrollo profesional y personal. Como conferencista y orador, he tenido el privilegio de compartir mi conocimiento y experiencia en diversos eventos, impactando a audiencias con mi experiencia y perspectivas en el campo de las habilidades blandas y la estrategia empresarial. Mi enfoque no se limita solo a la teoría; he trabajado activamente en la implementación de estrategias que han transformado organizaciones y han posicionado marcas en mercados altamente competitivos. Esta combinación única de experiencia práctica y académica me permite ofrecer un enfoque integral y práctico a los desafíos contemporáneos en el mundo empresarial. Mi pasión por el desarrollo humano y profesional me impulsa a seguir explorando nuevas formas de impactar positivamente en la vida de las personas y en el crecimiento sostenible de las organizaciones. Creo firmemente en el poder de la educación y la formación continua como pilares para el éxito duradero. Si buscas un conferencista y consultor dinámico, inspirador y con un enfoque práctico para transformar tu visión en resultados tangibles, estoy seguro de que mi experiencia y pasión pueden ser de gran valor para ti y tu organización. ¡Estoy emocionado por la oportunidad de conectar contigo y explorar cómo podemos trabajar juntos hacia un futuro más brillante y exitoso! ¡Hablemos y descubramos cómo podemos crear un impacto significativo juntos!

Conferencias, Cursos o Talleres

Comunicación y Hablar en Público

4 Horas o más

Este programa tiene como objetivo crear conciencia en los participantes de la importancia de contar con habilidades sólidas de comunicación, así como técnicas avanzadas para hablar en público. A través de talleres interactivos y ejercicios prácticos, los participantes mejorarán su capacidad para articular ideas con claridad, interactuar de manera efectiva con audiencias diversas y dominar el arte de la comunicación persuasiva. Al desarrollar estas habilidades esenciales, los participantes no solo aumentarán su confianza al presentar ideas, sino que también fortalecerán su influencia y capacidades de liderazgo en entornos profesionales. En última

instancia, este programa busca equipar a los participantes con las herramientas necesarias para construir una base sólida para su carrera, avance y éxito en un entorno empresarial cada vez más competitivo.

Venta de Soluciones

Flexible

El objetivo fundamental de este curso es capacitar a los participantes en las técnicas avanzadas de ventas centradas en la solución de necesidades, enfatizando la importancia crítica de comprender profundamente las necesidades específicas de los clientes para ofrecer soluciones efectivas y personalizadas. Este curso, permitirá a los participantes desarrollar un profundo entendimiento de los clientes y sus necesidades, así como desarrollar relaciones basadas en la confianza y credibilidad, buscando la mayor satisfacción de los clientes. Este curso está diseñado para elevar significativamente las habilidades de ventas de los participantes, equipándolos con las herramientas y estrategias necesarias para adaptarse dinámicamente a las demandas del mercado y satisfacer las expectativas cada vez más altas de los clientes. Al finalizar el curso, los participantes estarán

preparados no solo para enfrentar los desafíos actuales del entorno comercial, sino también para anticipar y liderar cambios positivos dentro de sus respectivos roles y organizaciones.

Comunicación y Storytelling

De 1 Hora a 2 Horas

Esta plática ayudará a crear conciencia sobre la importancia de enfocar y desarrollar esta habilidad que está dan poco valorada, pero que una vez que se desarrolla, se abren puertas y oportunidades tanto a nivel profesional

como personal. Es un viaje de 2 horas en las que podremos entender la importancia de comunicarnos correctamente, así como obtener las mejores recomendaciones para iniciar en este desarrollo.

Habilidades de comunicación y venta virtual

Flexible

En el entorno empresarial actual, la venta virtual se ha vuelto indispensable. Con un número cada vez mayor de interacciones en línea, dominar las habilidades de venta virtual es crucial para que los equipos de ventas mantengan una ventaja competitiva. Este programa no solo aborda los aspectos técnicos de las plataformas virtuales, sino que también se enfoca en mejorar las habilidades de los participantes para interactuar de manera efectiva con los clientes de forma remota enfatizando la comunicación interpersonal. Al dominar estas habilidades, los participantes elevarán sus competencias comerciales, asegurando la alineación con las expectativas

cambiantes de los clientes y maximizando la efectividad de las ventas en el ámbito virtual. Se aplicarán las mejores prácticas de presentación virtual para aumentar el éxito y la agilidad conectando con nuestra audiencia.

Experiencias

Socio Fundador

24diez

2024 - Actual

Director de Mercadotecnia y Estrategia

Rich's Products

2019 - 2024

Business Unit Head

PepsiCo Centro América y Caribe

2016 - 2019

Marketing Group Manager

PepsiCo

2013 - 2016

B2B Senior Manager

Nespresso México

2012 - 2013

Consumer Marketing Manager Sr

Nestlé México

2010 - 2012

Product Manager

Janssen-Cilag

2008 - 2010

Product Manager - CM&EB

Banamex

2003 - 2006

Estudios

Master of Business Administration (M.B.A.), Business Administration and Management, General

Instituto de Empresa

2007

Product Management, Postgraduate

Instituto Tecnológico Autónomo de México / ITAM

2004

Business Administration and Management, General, Student Exchange

Universidad de Deusto

2003

Bachelor of Business Administration (B.B.A.), Business Administration and Management, General

Universidad Iberoamericana, Ciudad de México

2003

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/pedro-rosete