5.0

Comentarios (1)

Juanma Gaviria

Medellín, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente | Moderador | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Factor humano, Ventas conversacionales, Inteligencia artificial, Comunicación, Liderazgo, Cultura organizacional, Productividad, Salud mental y bienestar.

Descripción del perfil

Enseño a personas, líderes y equipos a convertir sus conversaciones en resultados. Puede que tengas una idea que no has conseguido explicar, una conversación pendiente con tu equipo o una propuesta que tu cliente todavía no entiende. Quiero ayudarte a preparar esa conversación y encontrar la manera de que algo pase después. Me han reemplazado varias veces. Cuando regresé a Colombia pasé por 256 entrevistas. En muchas me dijeron que estaba sobrecalificado. Me tocó emprender, equivocarme y volver a empezar. Esa historia sigue acompañándome cuando hablo de reconocer lo que vales y encontrar cómo demostrarlo. Conecta, conversa y gana es el protocolo que creé para ayudarte a tener claro qué quieres lograr, acercarte al otro y construir una conversación que te permita avanzar. Puedes usarlo para pedir una oportunidad, presentar una idea, resolver una dificultad o llegar a un acuerdo. Con el método VTCH —Véndelo todo chateando— llevamos ese interés por comprender al otro al terreno de las ventas: conocer a tu cliente, comunicar lo que ofreces y acompañar su decisión de compra, también por chat y con IA. Después de ayudar a crear dos IA y entrenar cientos para ventas, servicio y productividad personal, pude reconocer con más claridad las prácticas humanas que nos ayudan a sobresalir y ser difíciles de reemplazar. Las reuní en el Diamante de la Diferencia: Emprende, Resuelve, Aprópiate y Vende. Son prácticas que te enseño a poner en acción para aumentar y demostrar tu valor. La IA puede apoyarte; la iniciativa, el compromiso y la responsabilidad por lo que haces siguen siendo tuyos. Hoy llevo este trabajo a conferencias y formaciones empresariales. También acompaño retos específicos mediante consultoría. Me interesa que encuentres algo que puedas poner en práctica en tu próxima reunión, en una decisión con tu equipo o frente a un cliente. Si trabajas en Gestión Humana o diriges personas, podemos trabajar cómo conversar con claridad, acordar lo que se espera de cada uno y abrir espacio para que tu gente tome la iniciativa y se haga cargo. Si lideras un negocio o un equipo comercial, podemos trabajar esas conversaciones en las que necesitas entender al cliente y ayudarle a reconocer por qué tu propuesta puede servirle. Soy autor de Véndelo todo chateando y Véndelo todo chatIAndo, publicados con Planeta. He compartido mis ideas en TEDx y EXMA. Me gusta la tecnología y quiero que la aproveches para trabajar mejor y recuperar tiempo. Tu criterio, tu presencia y tu responsabilidad siguen siendo tuyos. Cuéntame qué está viviendo tu equipo y qué te gustaría que cambiara. Por ahí podemos empezar. Solicita una propuesta a través de Mentes a la Carta. Que nada ni nadie te reemplace en esta vida.

Conferencias, Cursos o Talleres

¿Cómo se siente el futuro?

Flexible

Del miedo a ser reemplazado a vivir en presente continuo El miedo a ser reemplazado no solo afecta el trabajo. También se lleva la tranquilidad, el sueño y la presencia. A partir de su charla en TEDx y de su propia historia de reconstrucción, Juanma Gaviria habla de salud mental en tiempos de cambio e inteligencia artificial. Una conversación honesta sobre lo que pasa cuando ponemos nuestra identidad en un cargo, por qué vivimos mirando hacia atrás o hacia adelante y cómo volver a lo único que sí podemos trabajar: el presente. Para que las personas cuiden su bienestar, hablen de lo que sienten y pidan ayuda cuando la necesitan. Lo que se lleva el público: - Otra forma de mirar el miedo al cambio y a la tecnología. - La práctica de vivir en presente continuo, con ejemplos cotidianos. - Una invitación clara a hablar de salud mental y a buscar apoyo. Nota para el organizador:

disponible con acompañamiento de un profesional en psicología. Se recomienda tener recursos de apoyo disponibles para los asistentes.

Que nada ni nadie te reemplace en esta vida

Flexible

Prácticas humanas para ser difíciles de reemplazar en la era de la IA La inteligencia artificial no vuelve reemplazable a nadie por sí sola. Lo que hace es dejar en evidencia a quien solo ejecuta tareas. Juanma Gaviria conoce las dos caras de esta historia: lo han reemplazado muchas veces y después ayudó a construir inteligencia artificial. Desde esa experiencia presenta el Diamante de la Diferencia, las cuatro prácticas humanas que vuelven valiosa a una persona dentro de cualquier organización: emprender, para tomar la iniciativa y hacer que algo comience; resolver, para encontrar una salida cuando aparece un obstáculo; apropiarse, para dejar de comportarse como invitado y comprometerse con lo que hace; y vender, para demostrar el valor de una idea, un proyecto o de uno mismo. Una conferencia para que cada persona descubra qué la hace difícil de reemplazar y empiece a practicarlo. Muerte a las habilidades de papel. Larga vida a las prácticas humanas. Lo que se lleva el público: - Una lectura clara de qué puede asumir la IA y qué sigue dependiendo de las personas. - Las cuatro prácticas del

Diamante de la Diferencia, con ejemplos del trabajo diario. - Una pregunta para llevar al equipo: ¿qué hace difícil de reemplazar a cada uno?

Véndelo todo chatIAndo

Flexible

Vender conversando, con WhatsApp y la IA de tu lado Hoy la mayoría de las compras empiezan con un chat. Basada en el libro Véndelo todo chatIAndo, publicado por Editorial Planeta, esta conferencia enseña a vender a través de conversaciones digitales, con WhatsApp y la inteligencia artificial como aliados. Juanma Gaviria comparte su sistema comercial de las 5C: captar, conversar, cerrar, conectar y convertir. Es el mismo método que sirvió de base para construir Biky.ai y ChateaPro, dos herramientas de inteligencia artificial para ventas conversacionales. Lo que se lleva el público: - Las 5C para ordenar el proceso de venta por chat. - Cómo usar la IA para

atender y vender mejor sin perder la conexión con el cliente. - Ideas para convertir compradores ocasionales en clientes que vuelven y recomiendan.

Haz que pase

Flexible

Recupera el control de tu vida con IA Muchas personas terminan el día agotadas, con todo respondido y lo importante sin hacer. La inteligencia artificial puede ayudar a salir de ahí o puede convertirse en una distracción más. En esta conferencia Juanma Gaviria enseña su regla del 90/10: una pequeña parte de lo que pasa no depende de ti y la mayor parte está en cómo respondes. Con ella, el público aprende a separar lo que controla de lo que no, a decidir qué delegar en la IA y a poner su energía en el resultado que realmente importa. Lo que se lleva el público: - La regla del 90/10 como herramienta diaria para encontrar el foco. - Criterios para decidir qué tareas

delegar en la IA y cuáles no. - Una práctica para cerrar cada día sabiendo que avanzó lo importante.

Conecta, conversa y gana

Flexible

Conversaciones que construyen confianza y consiguen resultados Muchas relaciones de trabajo no se rompen por una gran discusión. Empiezan a romperse cuando alguien deja de sentirse escuchado. Esta conferencia presenta el protocolo Enfócate, conecta, conversa y gana para preparar y sostener conversaciones que hacen que algo pase. Con casos reales, el público aprende a definir qué quiere lograr antes de hablar, a conectar con la otra persona, a conversar con intención y a cerrar con compromisos claros, ya sea con un cliente, un jefe, un compañero o un proveedor. Lo que se lleva el público: - El protocolo de cuatro pasos para preparar cualquier conversación importante. - El Canvas para organizar las conversaciones difíciles. - El reto de 100 conversaciones en 100 días para convertir el método en hábito. Para líderes y equipos. Keynote de 45 a 90 minutos; disponible como taller.

Experiencias

Evangelizador de WhatsApp Business para Latinoamérica

Independiente

2018 - Actual

Autor

Grupo Planeta

2022 - Actual

Fundador, speaker y consultor corporativo

Gaviria & Co

2023 - Actual

Speaker y entrenador en emprendimiento, innovación y ventas

Autónomo

2017 - Actual

Estratega de IA conversacional y embajador de marca

ChateaPro

2025 - 2026

Formador en social selling

Estrellas App

2026 - 2026

Director comercial (CCO)

BIKY.ai · Keybe Inc

2023 - 2024

Estudios

Certificado Verificado de edX para el curso Gestión de Proyectos de Desarrollo

Edx junto con el Banco Interamericano de Desarrollo

2016

Master's degree en Gestión y Dirección Comercial, Marketing, Publicidad, Comunicación e E-commerce

Formaselect, actual EUDE Business School

2008

Publicista

Universidad Pontificia Bolivariana

2005

Libros

Véndelo Todo Chateando

Hoy en día todo, o casi todo, empieza y termina con un chat. Las ventas no son la excepción y en la actualidad son millones de personas en el mundo las que usan mensajería instantánea como WhatsApp, el DM de Instagram o Facebook, Telegram, o cualquier otra, para contactarse con sus clientes, ofrecer productos o servicios y cerrar transacciones comerciales. El chat se ha convertido en el sistema más eficiente para comunicarnos y por lo tanto abre un universo increíble de oportunidades para unir la oferta con la demanda. Sin embargo, lograr una venta exitosa por chat requiere de método, de pasos que conduzcan a una comunicación efectiva, conversaciones estructuradas y herramientas de evaluación del proceso para su continuo mejoramiento. Este libro pone el mundo de las ventas en tus manos brindándote información teórica y también herramientas visuales,

gráficas y tablas para que realices ejercicios y pases a su aplicación.

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/juan-manuel-gaviria