



Juanma Gaviria

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

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

5.0



Comentarios (1)

Áreas de conocimiento

Negocios y ventas digitales, Innovación, CX y transformación digital, Transformación empresarial, Business hacking.

Descripción del perfil

Soy Juan Manuel Gaviria, pero todos me llaman "Juanma". Soy el autor del libro "Véndelo todo chateando", trabajo en consultoría en innovación y creatividad orientada al diseño, fortalecimiento y escalamiento de empresas, donde promuevo la metodología de la comercialización híbrida, como el camino para explotar mejor el lado digital de los negocios. En mis 19 años de trabajo, he apoyado a cientos de organizaciones a llevar sus resultados comerciales al siguiente nivel, despertando su inteligencia comercial, transformando sus procesos y construyendo visiones de futuro que empoderen el cambio, usando mucha creatividad y sentido común.

Conferencias, Cursos o Talleres

Conversaciones que venden

Sin especificar

Este workshop busca desarrollar la capacidad de idear, crear, plantear y diseñar modelos de negocios disruptivos, a partir de los activos de las empresas.

Mi negocio en el mundo digital

Sin especificar

Esta charla - workshop busca a través de una historia de vida, que los participantes sean conscientes de que la felicidad siempre ha estado presente y que lo único que necesitan para potencializarla, es traerla al presente y darle vida para perder el miedo a volver a empezar en cualquier etapa o situación de nuestras vidas

Revoluciona tus ventas digitalmente

Sin especificar

El objetivo de este taller es profesionalizar las fuerzas de ventas de las empresas, cambiando su rol de vendedores y potencializando sus habilidades blandas, para transformarlos en verdaderos expertos en influenciadores de compra.

Véndelo todo chateando

Sin especificar

Esta charla se enfoca en eliminar los paradigmas de mercado que hoy son barreras de crecimiento en las empresas y entrega conceptos y metodologías para definir y diseñar un sistema comercial productivo y efectivo.

¿Cómo se siente el futuro?(TEDx)

Sin especificar

Business hacking

Sin especificar

El reto de gerenciar la digitalización en esta nueva realidad

Sin especificar

No hay clientes sin compras

Sin especificar

No estamos preparados para una transformación digital

Sin especificar

Company lovers: el despertar de la pasión por las empresas.

Sin especificar

Metacolaboradores: transformando la obligación en una pasión

Sin especificar

Mí mayor éxito fue mi mayor fracaso

Sin especificar

Reinvéntate y gánale a crisis

Sin especificar

Experiencias

Consultor experto en innovar para vender mucho más

Autónomo

2017 - Actual

Líder en innovación y nuevos proyectos

Cámara Nacional Inmobiliaria

2019 - Actual

Speaker y entrenador en emprendimiento, innovación y ventas

Autónomo

2017 - Actual

Director Ejecutivo / Líder del área de Innovación & Estrategia

Mapagroup Colombia

2011 - 2016

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.

Artículos

Una buena lección acerca del trabajo en equipo

Visionar, acordar, empoderar y actuar es una fórmula que nos enseña cómo tener en cuenta a la gente y llevarla al punto de la acción. Liderar una organización nos es fácil y más ahora que el mundo gira a mil por hora y no espera. No perdamos la oportunidad de cambiar el rumbo de las cosas, cada momento es un buen momento para empezar.

<https://www.linkedin.com/pulse/una-buena-leccion-acerca-del-trabajo-en-equipo-gaviria-arenas/>

Si quiere vender, inflúenciate

Influir es sugerir, una acción muy olvidada hoy en día en el ejercicio de las ventas.

<https://www.linkedin.com/pulse/si-quiere-vender-influencia-juan-manuel-gaviria/>

Active su inteligencia comercial

¿Estamos preparados para afrontar este gran reto?

<https://www.linkedin.com/pulse/active-su-inteligencia-comercial-juan-manuel-gaviria/>

Conviértase en el Papá Noel de sus clientes

La disposición de la gente con cualquier actividad en esta temporada es mayor por el simple hecho que ellos, si o sí van a comprar.

<https://www.linkedin.com/pulse/conviertase-en-el-papa-noel-de-sus-clientes-juan-manuel-gaviria/>

Ponte el disfraz de tu mejor versión y nunca te lo quites

¿Por qué se nos hace tan difícil ser quienes soñamos ser?

<https://www.instagram.com/p/B35t1yYJ4uy/>

Ponle sabor a tu vida

¿Cuándo fue la última vez que te dejaste sorprender?

<https://www.instagram.com/p/B2Ud750AjAE/>

Perfil en Mentas a la Carta

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