

0.0

Comentarios (0)

Andoni Rodríguez De Galarza

Barcelona, España
Conferencista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Ventas, Emprendimiento, Transformación digital, Transformacion cultural en la era digital, Comercialización, Ventas B2B.

Descripción del perfil

Especialista en mejorar las ventas y la eficacia comercial de las organizaciones y profesionales, mejorando la captación, fidelización y optimización de clientes, en la era digital. Autor del libro CLAVES ESENCIALES DEL ÉXITO COMERCIAL B2B EN TIEMPOS DIGITALES ¿Gastas suelas o megas? PDG por EADA y CAD IESE, Ha creado y dirigido empresas lideres en Barcelona, Madrid y Londres. Mi misión y objetivo es que profesionales y organizaciones consigan cosas EXTRAORDINARIAS Si te quieres llevar bien conmigo el NUNCA ME DIGAS “ESTO NO SE PUEDE HACER”, los limites los pones “TU”.

Conferencias, Cursos o Talleres

THE NEW DIGITAK AGE. Inspiración y estrategia para afrontar los retos empresariales en la era digital. De gastar suelas a gastar megas

Menos de 1 Hora

Esta conferencia es la tercera etapa del viaje de mi vida, como al volver a emprender corrijo todos los errores cometidos y aplico con éxito, para mi y para terceros, lo aprendido en un mercado extremadamente atomizado y digitalizado, en el cual la eficiencia y la eficacia son los retos para afrontar la era digital. En 45 minutos te doy las claves para afrontar los tres grandes retos retos el contexto actual; 1.La transformación digital 2.La importancia

de crear y vender valor diferencial 3.Como trabajar por o con pasión es clave y para ello detectar y retener el talento es vital.

Libros

CLAVES ESENCIALES DEL ÉXITO COMERCIAL B2B EN TIEMPOS DIGITALES

LOS TRES GRANDES CAMBIOS (PRÓLOGO) FOCALIZANDO. CLAVE 1 IDENTIFICANDO TALENTOS Y HABILIDADES. CLAVE 2 COMBINANDO VIDAS. CLAVE 3 CREANDO Y COMERCIALIZANDO. CLAVE 4 CONECTANDO PRODUCTOS CON CLIENTES. CLAVE 5 EJECUTANDO ESTRATEGIAS. CLAVE 6 DIVERSIFICANDO. CLAVE 7 DISEÑANDO UN PLAN. CLAVE 8 POTENCIANDO TU MARCA. CLAVE 9 JUGANDO EN EQUIPO. CLAVE 10 GANANDO PERSPECTIVA. CLAVE 11 AFRONTANDO MIEDOS. CLAVE 12 TRABAJANDO LA ACTITUD. CLAVE 13 DIGITALÍZANDOTE TÚ Y A TUS CLIENTES. CLAVE 14 OFRECIENDO VALOR Y

APOSTANDO POR UN MÉTODO. CLAVE 15 HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DE VENTA FRASES DE VENTA, 50 DE LAS MEJORES

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/andoni