

0.0

Comentarios (0)

Iosu Lázcoz

Pamplona, España
Conferencista | Capacitador | Panelista

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Ventas, Venta consultiva, Métodos.

Descripción del perfil

Empezaré con una pregunta: ¿cuántos métodos de ventas conoces? te respondo al finalizar este extracto. - Soy Licenciado en Biología y Máster en Gestión Comercial y Marketing por la Universidad de Navarra. Dispongo de la suficiencia investigadora por la Universidad Pública de Navarra. - Poseo un Practitioner en Positive Psychology Coaching en el IEPP de Madrid. - Máster en Coaching con PNL (Asociación Española PNL –AEPNL) - Experto en DISC (International DISC Institute) - Practitioner en PNL (Asociación Española PNL –AEPNL) - Desde hace 22 años ocupo el puesto Ejecutivo de Grandes Cuentas en una empresa de higiene industrial. - Premiado por las multinacionales Sutter Professional y Procter &Gamble Professional durante los últimos 7 años entre 350 vendedores de España y Portugal. Medalla de Oro en la Convención Ibérica celebrada en México en 2016 y Medalla de Oro en la Convención Ibérica celebrada en Malta en 2017. - Durante 18 años ha seleccionado, formado y motivado a equipos de ventas por todo el territorio nacional. - Autor de "Optitud", "Optitud ante la adversidad" y "El arte de vender" este último con la Editorial Almuzara. - Fundador de los Congresos de Ventas "Conecta y Cierra" con VI ediciones realizadas hasta el momento. - Realiza funciones de formador y conferenciante sobre motivación, liderazgo, ventas, psicología positiva aplicada a las ventas, optimismo, optitud y felicidad. - VENDEDOR EN ACTIVO; cuando me preguntan a qué me dedico respondo sin dudarlo: "soy vendedor" Si has llegado hasta aquí te doy las gracias y también te respondo a la pregunta inicial... - Autor del Método Sell it de 10 pasos para ventas complejas y para aprender a construir valor y a diferenciarte de los demás.

Conferencias, Cursos o Talleres

Método Sell it; 10 pasos para acércate al cierre

De 1 Hora a 2 Horas

Después de 30 años observando y practicando en la calle los mejores métodos probados en el mundo en miles de vendedores, en el año 2016 decido crear el Método Sell it que eliminaba elementos que no funcionaban bien y añadía otros que nunca antes habían sido tenidos en cuenta. Veremos cómo crear rapport a través de la metodología DISC y de la PNL y también aprenderemos técnicas de storytelling para influir más poderosamente en el cerebro que decide. También hablo sobre la importancia de seleccionar y capacitar en optimismo a las fuerzas de venta. 10 pasos que te harán más eficiente y te convertirán en un vendedor profesional. Conferencia en la que

mi principal virtud es la capacidad de conectar con el público.

El arte de vender

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencia sobre mi último libro titulado también "El arte de vender". Doy las claves por las que vender es un arte con muchas similitudes con el séptimo arte. Aporto las mejores reflexiones del libro e invito al cambio y la

transformación.

Optitud en la vida

De 1 Hora a 2 Horas

Claves para desde la optitud llevar una vida feliz e influir positivamente en la comunidad que te rodea.

Optitud en la empresa

De 1 Hora a 2 Horas

Claves para aumentar la productividad de los trabajadores de tu empresa desde el liderazgo y la comunicación positivas así como desde la construcción de un branding dentro de la marca.

Experiencias

Ejecutivo Grandes Cuentas

Sernatec Hygiene

1998 - Actual

CEO

Optitud

2013 - Actual

Director Comercial

Sernatec Hygiene

1998 - 2008

Vendedor de seguros de hogar

Mapfre

1998 - 1998

Estudios

Practitioner en PNL

Asociación Española de PNL (AEPNL)

2018

Máster en Coaching con PNL

Asociación Española de PNL (AEPNL)

2017

Experto en DISC

International DISC Institute

2017

Practitioner en Positive Psychology Coaching

IEPP (Instituto Europeo de Psicología Positiva)

2012

Máster en Gestión Comercial y Marketing

Universidad de Navarra

1998

Licenciado en Ciencias Biológicas

Universidad de Navarra

1993

Libros

Optitud

Nacimiento del constructo Optitud que representa la fusión entre el optimismo y la actitud. Es una forma empoderante de afrontar los desafíos a los que nos somete la vida. De venta en amazon.

Optitud ante la adversidad

15 caminos de crecimiento personal y profesional que conforman mi Modelo Optitud. Modelo basado en investigaciones científicas de los últimos 25 años en el campo de la psicología. Las dos virtudes más importantes son la primera y la última en el orden de lectura del libro: las relaciones positivas y el amor. De venta en www.iosulazcoz.es

El arte de vender

100 reflexiones y más de 125 consejos sobre mi experiencia de más de 25 años en el campo de las ventas. Editado por la Editorial Almuzara, de momento de venta únicamente en España aunque quien quiera me pude escribir a ilazcoz@optitud.es y veré la manera de solucionarlo.

Perfil en Mentes a la Carta

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