

0.0

Comentarios (0)

Juan Carlos Villa Montoya

Cartagena, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Lenguaje no verbal, Tecnicas de Negociación, PNL Neuromarketing en ventas, Resolución de Conflictos, Modelo de Venta Sandler, Visual y Merchandising, Manejo de Indicadores.

Descripción del perfil

https://juancarlosvillamontoya.jimdofree.com Profesional Universitario - Escuela Superior de Administración Pública - ESAP Dirección Territorial Bolívar, Córdoba, Sucre y San Andrés Islas Profesional en Administración de Empresas, especialista en Gestión Comercial y Logística Nacional e Internacional con 11 años de experiencia en Administración de Proyectos, Gestión del Cambio, Consultoría, formación y auditoria de sistemas de gestión normalizados en materia de Calidad, Coaching Gerencial y comercial, Negociación Comercial Internacional, Aprendizaje por Proyectos, Seguridad y Salud en el Trabajo en organizaciones públicas, privadas y sector textil y confección. He trabajado para grandes clientes como el grupo Pat Primo (Seven&Seven, Facol, Prímatela y Manufacturas Elliot), Marroquinera Mario Hernandez, Textiles Venalex Medias Samsara, Kenzo Jeans, Castilmoda Abril y Acción Plus (Parmalat, Phillips y Reval) trabajando con grupos Administrativos, Comercial e Industrial de 20 a 140 persona. Hasta hace poco, lideré la administración del proyecto en comercialización de Bemoa socio Comercial de Home Center Sodimac Corona. En este papel me centré en el liderazgo para el proyecto Torres Trump International Panamá. Los éxitos incluyen la creación de procesos y procedimientos en operaciones estratégicas comercial nacional e internacional para Italia, China, Panamá y Miami. La experiencia previa incluye el trabajo en Cemex Colombia y DHL Express & Logistic Colombia.

Conferencias, Cursos o Talleres

PNL Y NEUROMARKETING EN LAS VENTAS

Flexible

1. Comunicación Verbal, Corporal y Escrita 2. Comunicación Persuasiva 3. Neuromarketing - Auditiva, Visual y Kinestesico - 4. PNL en las Ventas 5. Manejo de Indicadores Los asistentes recibirán una carpeta con el material del expositor. Los participantes recibirán un certificado de asistencia.

Servicio al Cliente

Flexible

1. Etiqueta y Protocolo 2. Talleres de servicio al cliente y acompañamiento en el lugar de trabajo. 3. Desarrollo Plan de Mercadeo y acompañamiento Gestión Comercial 4. Desarrollo de Estrategia de Servicio al Cliente y acompañamiento en el punto de venta. 5. Gestión positiva de quejas y reclamos 6. Cultura de Cliente y Cultura del Servicio 7. Formación en la Cultura de Cambio - ADN de la marca - Indicadores de servicio Los asistentes recibirán una carpeta con el material del expositor. Los participantes recibirán un certificado de asistencia.

Tecnicas de Ventas y Negociación

Flexible

1. Lectura de Casos, Actividades, Talleres y Test de Ventas. 2. Clinica de Ventas, Lista de Chequeo, Clliente Oculto 3. Normatividad y Guía del Consumidor 4. Arquitectura y Logística Comercial 2. Modelo Sandler 3. Ventas, Objeciones y Registro 4. Manejo de Indicadores Los asistentes recibirán una carpeta con el material del expositor. Los participantes recibirán un certificado de asistencia.

Experiencias

Relaciones Corporativas y Formador

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

2009 - 2019

Jefe Logística Comercial y Analista de Compras

Bemoa Ltda - Socio Comercial Home Center Sodimac Corona Colombia

2008 - 2018

Coaching Gerencial

Corporación Jhon F. Kennedy - CUN

2017 - 2017

Coordinador Planeación Logística

Cemex Colombia S.A.

2006 - 2007

Analista Comercial

DHL Express & Logistic Colombia

2005 - 2005

Estudios

Competencia Laboral Orientar formación a distancia de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa - Nivel Avanzado

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

2019

Contextualización en Ambientes Virtuales de Aprendizaje

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

2019

Competencia Laboral Norma Atender Clientes de Acuerdo con Procedimientos de Servicio y Normatividad - Nivel Avanzado

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

2017

Competencia Laboral en la Norma Orientar la Formación Presencial de Acuerdo con Procedimiento Técnico y Normatividad - Nivel Avanzado

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

2017

Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG- SST

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

2017

Especialización Gestión Comercial y Logística Nacional e Internacional

Universidad Piloto de Colombia

2007

Técnico Comercio Exterior

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

2005

Profesional de Administración de Empresas

Universidad del Tolima

2000

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/juan-carlos-villa