

0.0

Comentarios (0)

Adrián Murcia

Madrid, España
Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

, Liderazgo y Motivación, Presentaciones eficaces, Trabajo en equipo, DISC: Colores y personalidades, Defensa de cartera, Gestión de cobros, Coaching comercial, Ventas para no vendedores, Gestión de clientes: NPS, Vender eficazmente.

Descripción del perfil

Hola, soy Adrián Murcia, formador corporativo y conferenciante, y me apasiona lo que hago. Cuento con más de 4.000 horas de experiencia en el diseño e impartición de talleres e itinerarios formativos para clientes del sector seguros, banca, servicios, outsourcing, contact center, y sector público. Compagino esta actividad con la de profesor en ICADE - Universidad de Comillas, impartiendo la asignatura de Habilidades profesionales en los grados de derecho y ADE. Actualmente ofrezco a las empresas soluciones de formación & conferencias para eventos. Siempre orientado a la satisfacción de mis clientes y a los resultados. He desarrollado mi propia metodología Feel & Learn para ofrecer a mis clientes talleres experienciales en los que los participantes se llevan puesto el aprendizaje y salen motivados para aplicarlo. El éxito de mi trabajo se basa en el acercamiento al día a día de los participantes. En mis talleres de Ventas y Habilidades trabajo utilizando los últimos descubrimientos de la neuroeducación para un aprendizaje sólido y eficaz.

Conferencias, Cursos o Talleres

Influencia y Persuasión , El GPS del comercial

Flexible

¿Qué funciones tienen las neuronas espejo y como aprovecharlas para conectar? ¿Qué nos dice la neurociencia sobre los atajos que toma el cerebro para decir “sí” con mayor facilidad? En este taller los participantes descubrirán qué nos hace más influyentes y persuasivos y por qué. Aprenderán de forma práctica los patrones de actuación preconscientes de nuestro cerebro para conectar con ellos y conseguir más caminos al sí.

Venta Consultiva: Piensa como tu cliente

Flexible

¿A qué le dan más importancia y valor en tu propuesta las personas que toman las decisiones de compra? ¿Y los usuarios finales? ¿A quién dirigir nuestra propuesta y cómo? ¿Cómo definir nuestro posicionamiento ante el cliente? En este taller descubriremos nuestro perfil de vendedor y cómo destacar sobre la actividad comercial de nuestra competencia, a ser percibidos por nuestros clientes como un socio de valor.

Ya vendes pero no lo sabes Ventas para no vendedores.

Flexible

¿Cómo identificar y vencer las resistencias y miedos ante una nueva actividad de venta? ¿Qué hacer ante la expresión “yo no soy vendedor” o “no me han contratado para esto”? En este taller trabajaremos la resistencia al cambio y los miedos propios ante una nueva situación en la vida profesional: La venta. Los participantes descubrirán que venden más que lo piensan y se sentirán vendedores con los recursos necesarios ante su nuevo escenario.

Experiencia cliente, NPS: Nada Podrá Separarnos

Flexible

¿Alguien conoce a alguien que nunca haya dicho “aquí no vuelvo” o voy a darme de baja por este servicio? ¿Cuánto fideliza una buena experiencia cliente? En este taller los participantes se sienten clientes desde el primer momento, y se relacionan con su propio mundo emocional y el de sus clientes. Como generar y gestionar emociones a través de ciertos comportamientos y detalles que conviertan cualquier interacción con un cliente en un motivo más para que continúe con nosotros. Y lo cuente.

El ADN de la Venta. No vendas, mejor que compren

Flexible

¿Dónde empieza y termina el perfil de vendedor de un comercial? ¿Cuál es su posición en el querer, saber y saber hacer? En este taller los participantes trabajan su perfil de vendedor desde el principio: Sus creencias personales sobre el producto y sobre sí mismos, para pasar a la importancia del conocimiento sobre su producto, la competencia y el cliente y terminar con el desarrollo de las habilidades personales en todo el proceso de venta: conectar, preguntar, conocer a nuestro cliente, hacer una propuesta de valor, gestionar las objeciones, generar un clima de cierre, negociar las condiciones y mantener relaciones a largo plazo.

Formación para formadores: Diseña, impacta y motiva

Flexible

¿Qué hace que un formador conecte con los participantes desde el primer momento y mantenga su atención? ¿Cómo se consiguen formaciones diferentes y que generen impacto? La Programación Neurolingüística es una excelente herramienta para sintonizar con las personas, y aplicada a la formación, ayuda a mantener la atención en todo momento. El formador sintoniza con la sala y sabe cuándo tiene que «romper el estado» de los participantes, y cómo mantenerles siempre en estado de aprendizaje. Combinar la PNL con un sistema paso a paso para crear los propios talleres, juegos y dinámicas hace que las formaciones se conviertan en formaciones de impacto

Hablar en público: Conecta y convence

Flexible

¿Todo el mundo puede hacer presentaciones que conecten y lleguen? ¿Qué ingredientes tiene una presentación de impacto? La Programación Neurolingüística y la Neurociencia nos ayudan a conocernos mejor y a conocer cómo conectar con el auditorio: Cómo generar expectativas, hacer un inicio que enganche desde el principio, mantener la atención, jugar con el suspense, manejar el lenguaje corporal, huir de un exceso de datos, parecer creíbles y usar el humor de forma inteligente. Los participantes se preparan para lo peor esperando lo mejor. Las grabaciones en vídeo permiten conocerse mejor, valorar su evolución y fortalecer sus puntos fuertes.

Equipo de trabajo Equipo ganador

Flexible

¿Dónde está situado cada miembro del equipo en relación al objetivo? ¿Cuáles son los comportamientos tóxicos de los miembros del equipo y sus consecuencias? Los participantes en este taller que mejoran su contribución a la la cohesión del equipo. Toman un posicionamiento consciente ante el conflicto e identifican las relaciones disfuncionales dentro del mismo. También trabajamos la comunicación para evitar los efectos que generan su ausencia, presunciones, comentarios, dobles sentidos y falta de sensibilidad con las posiciones del otro. En este taller utilizo el coaching grupal para identificar las relaciones entre los miembros del equipo y su situación frente al objetivo.

DISC ¿Cual es tu color? Ventas, equipos y Liderazgo

Flexible

¿Por qué hay personas con lo que nos cuesta conectar y con otros parece tan sencillo? ¿Qué hace que la comunicación a veces fluya y otras sea fría y sin resultados? DISC es una intuitiva herramienta que nos ayuda a entender el comportamiento de la gente y a conectar con su forma de comunicar. Hay cuatro estilos conductuales DISC, Dominante (rojo) – Influyente (amarillo) – Sensato (verde) – Correcto (azul) Todo el mundo es una mezcla de estos cuatro colores. En ventas, DISC es útil para saber cómo conectar con cada perfil de cliente, no todos quieren escuchar lo mismo. También sirve para mejorar la comunicación dentro del equipo y valorar la aportación de cada uno. Para los líderes es una gran ayuda para conocer qué motiva, inquieta y necesita cada colaborador de una manera personalizada.

Claves de la venta por teléfono

Flexible

¿Por qué las llamadas de televenta tienen que oler a campaña? ¿Tus agentes, informan, colocan o venden el producto o servicio? Como coordinador primero, y ahora como formador y coach, he observado en numerosas ocasionas que el principal freno para la venta es la falta de identificación emocional con el producto y el hecho de que el agente dude de su capacidad. Resumiendo: esto no se vende o yo no soy capaz de hacerlo. En este taller de Televenta Eficaz (de verdad) los participantes trabajan con llamadas suyas reales. En los ejercicios prácticos, llegan por sí mismos a la conclusión de que aplicando las herramientas del taller pueden vender más y creer más en ellos mismos y en lo que hacen.

Gamificación. Diseña tus propios juegos

Flexible

Cómo motivar al logro más allá de las recompensas? ¿Cómo creamos un buen ambiente que ayude a los agentes a hacer mejor su trabajo? Gamificación es un término anglosajón que Sebastian Deterding definió como el uso de las mecánicas de juego en entornos ajenos al juego. A día de hoy se trata de un término que está aumentando su popularidad en los entornos laborales, al aportar ingredientes altamente atractivos para los participantes Por su parte, hay un sector laboral que ve en la gamificación una gran oportunidad para trabajar aspectos como la motivación, el esfuerzo, la fidelización y la cooperación, entre otros. Entre sus beneficios destaca la mejora de la relación empresa – trabajador, la mejora del rendimiento; y nos permite conocer qué motiva a las personas: ¿Qué motiva a nuestro equipo?

La soledad del mando intermedio

Flexible

¿Los mandos intermedios tienen claro su rol y qué se espera de ellos? ¿Optimizan su tiempo priorizando las tareas críticas que hacen que los servicios funcionen y desarrollando a sus equipos? Un mando intermedio es el motor del servicio, su falta de liderazgo y de empuje puede hacer que la nave no llegue a buen puerto. En este taller los team leader, empiezan definiendo su rol: para qué están aquí y cuáles son las labores prioritarias que les permiten aportar cada vez más valor a los servicios. Trabajan modelos y herramientas que les permiten tener un trato individualizado con los colaboradores desde la equidad. Les ayudo a mejorar su asertividad, comunicación persuasiva y autoconfianza. Practicamos también sesiones de feedback para desarrollar a su equipo y cumplir sus objetivos

LO QUE CREAS, LO CREAS

De 1 Hora a 2 Horas

¿Ver para creer o creer para ver? En esta conferencia descubriremos hasta qué punto nuestra percepción influye en nuestra visión del mundo. Y cómo cuestionarnos sin juzgarnos como primer paso para la ruptura de esquemas. ¿Te atreves?

DISTRÁETE DE LO QUE TE DISTRAE

De 1 Hora a 2 Horas

¿Tienes tu objetivo definido? ¿Sabes qué te acerca a él y qué es lo que te aleja? En esta conferencia identificaremos nuestro ruido interior, qué voz tiene, que cosas dice, y cómo nos aleja de nuestra mejor versión… ¿Te suena bien?

ME DESMOTIVO SIN MOTIVO

De 1 Hora a 2 Horas

La neurociencia nos enseña cuáles son los mecanismos por los que llegamos a la desmotivación sin que nos haga falta nada más. Si podemos elegir en lugar de reaccionar, y conseguir por el mismo esfuerzo, ¿Por qué no?

¿Empezamos?

Experiencias

Formador y conferenciante

AMM Formación

2013 - Actual

Profesor Adjunto

ICADE - Universidad Comillas

2020 - Actual

Responsable formación

I.F. Executives iFAES

2008 - 2013

Comercial

BNP Paribas

2006 - 2008

Jefe de Proyectos

Vision IT

2004 - 2006

Agente, Supervisor

Teleperformance

2000 - 2004

Estudios

Especialista en Coaching, Inteligencia emocional y PNL

Universidad Rey Juan Carlos

2015

Licenciado en CC. de la Información

Universidad Complutense

1997

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/adrian-murcia