0.0

Comentarios (0)

Fernando Pena Vivero

Valencia, España
Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Liderazgo, Hablar en público, Inteligencia Emocional, Técnicas de venta, Trabajo en Equipo, Negociación, Resolución de conflictos, Influencia y persuasión, Gestión del tiempo, Control del Estrés.

Descripción del perfil

Fernando Pena es psicólogo con más de 20 años de experiencia en consulta clínica privada, máster Internacional en Psicología Clínica. Dirige el equipo de psicólogos del Centro de Psicología Calma Al Mar, en la Plaza del Ayuntamiento de Valencia. Es presidente de la Asociación Española de Psicología Sanitaria AEPSIS. Es vicepresidente de la Asociación Nacional de Inteligencia Emocional ASNIE Ha sido profesor del Grado de Psicología de la Valencian International University, impartiendo la asignatura de Psicología de la Interacción Social en segundo de carrera. Es profesor de la Universidad CEU Cardenal Herrera, impartiendo un Máster de Enfermería. Es profesor de la Universidad pública de Valencia, impartiendo un Máster sobre Neurofelicidad Aplicada. Es profesor de la Universidad Jaume I de Castellón, impartiendo un Máster de Inteligencia Emocional y Coaching Ha impartido formación dentro de otras universidades como la Universidades de Santiago de Compostela, la Universidad Carlos III de Madrid, la Universidad de Murcia. Forma parte del claustro de profesores del Instituto Europeo de Formación de Formadores, impartiendo periódicamente por toda España monográficos sobre tratamientos psicológicos descritos paso a paso. En formación a empresa: Fernando Pena es conferenciante de alto impacto en empresas nacionales y multinacionales. Es experto en una metodología activa y participativa. Sus formaciones destacan por el papel protagonista que alcanza el alumno, el empleo de la mayéutica y el enfoque centrado en la práctica y en lo que se necesita "saber hacer". Es formador freelance para empresas desde hace más de 16 años, en las siguientes temáticas: Atención al público y técnicas avanzadas de venta, siendo autor del libro “Cómo seducir a tu cliente“, y siendo director del Centro para el Alto Rendimiento Comercial Centro ARCO Formador de formadores, y cómo hablar en público, siendo director del Instituto Europeo de Formación de Formadores. Liderazgo y gestión de equipos Gestión del tiempo y control del estrés Negociación, persuasión y resolución de conflictos. Trabajo en equipo Delegación Motivación Comunicación organizacional Es profesor del Máster MBA Executive de Dirección y Administración de Empresas de la Escuela de Negocios FEDA. Algunas organizaciones para a las que ha impartido formación: Telefónica, RENFE, Porcelanosa, Mango, Zara Home, Indra, Norauto, Hospitales Nisa, Vodafone, Laboratorios Babé, Grupo Dinosol, Supermercados Masymas, Cerámicas Halcón, Kerabén, Colegio de Psicólogos, de Abogados, de Economistas y en multitud de otras pequeñas, medianas y grandes empresas por todo el territorio nacional. En empresa y dirección de equipos Fernando Pena es un emprendedor desde muy joven, liderando en la actualidad varias empresas: Es director del Instituto Europeo de Formación de Formadores, especializado en enseñarle a formadores técnicas docentes. Actualmente es el centro nacional que más formadores forma tanto con la opción online como presencial de su Curso de formador de formadores. Es director de la Agencia de Publicidad AMA, empresa especializada en el márketing de autónomos. Esta empresa ha sido premiada por Psicofundación como una de las iniciativas empresariales más innovadoras del 2011. Dirige también el Centro para el Alto Rendimiento Comercial, Centro ARCO: Un centro especializado en enseñarle a los vendedores cómo vender más, y dejar a sus clientes más satisfechos. Dirige el Grupo AulasValencia , especializado en el alquiler de aulas y espacios para eventos en Valencia.

Conferencias, Cursos o Talleres

Gestión del tiempo

Flexible

Curso práctico de gestión del tiempo.

Cómo seducir a tu cliente (ventas)

Flexible

Taller práctico de habilidades de venta

Piensa bien para encontrarte mejor

Flexible

Taller práctico

Liderazgo

Flexible

Gestión de equipos de trabajo, desde un enfoque práctico.

Hablar en público y hacer presentaciones eficaces de alto impacto

Flexible

Taller práctico para hablar en público.

Experiencias

Conferenciante de alto impacto y formador de empresa

Por cuenta propia

2001 - Actual

Psicólogo

Calma Al Mar. Centro de Psicología

2002 - Actual

Director

Instituto Europeo de Formación de Formadores

2010 - Actual

Profesor Univeristario

Universidad Internacional de Valencia

2015 - 2020

Estudios

Psicólogo

Universidad de Santiago de Compostela

2001

Libros

Cómo seducir a tu cliente

Cómpralo en http://www.comoseduciratucliente.com Tienes a tu alcance el manual que todo vendedor debería leer. Con él aprenderás multitud de habilidades para las diferentes fases de la venta. El texto te enseña comportamientos precisos asociados a momentos concretos de la atención al cliente. La aplicación de las técnicas aquí descritas te garantiza saber cómo vender más y dejar a tus clientes más satisfechos. Es un libro que se centra en la práctica de habilidades que te generen resultados reales en tu trabajo. Cada una de las páginas contiene aprendizajes que vas a aplicar en tu puesto, desde el mismo día en el que comiences a leerlas. El autor ha hecho una selección cuidadosa de todo el contenido para hacer que aproveches al máximo tu tiempo, y que disfrutes con el lenguaje ameno y cercano que utiliza. Descúbrelo desde la primera página. Pocos libros te proporcionarán tanta rentabilidad en tu vida laboral. Es la elección perfecta para quien busca adquirir conocimientos nuevos, a la vez que pasa un buen rato de lectura. Cómpralo. Te seducirá.

Artículos

Entrevista a Fernando Pena

https://www.psiky.es/entrevistas-psicologos/fernando-pena/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/fernando-pena