

4.9

Comentarios (14)

## Luis Fernando Montoya

Medellín, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

## Áreas de conocimiento

Marketing, Servicio al cliente, La experiencia del usuario, Exhibición en punto de venta, Merchandising y vitrinismo, Comunicación de marca.

## Descripción del perfil

Especialista en gerencia de mercadeo, consultor empresarial con más de 20 años de experiencia en diferentes ciudades de Colombia en temáticas de mercadeo, Servicio y experiencia del cliente, Marketing de punto de venta y merchandising, comportamiento del consumidor. Conferencista y profesor universitario. He desarrollado capacitaciones y consultorías en mercadeo para empresas como Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, Dislicores, Centro Comercial Sandiego, Centro Comercial El Tesoro, Grupo Orbis, Banacol, Oroexpress, Productos El Caribe, Alcanos de Colombia, Universidad de Medellín.

## Conferencias, Cursos o Talleres

**Agenda Marketing 2025**

4 Horas o más

En esta conferencia analizaremos todas las tendencias de marketing para la década, tomando aspectos como el modelo empresarial de hoy, la evolución del consumidor y sus decisiones de compra, la comercialización por omnicanalidad, la comunicación 360: de lo masivo a lo digital, la experiencia del cliente

**Del servicio al cliente a las experiencias sorprendentes**

4 Horas o más

En esta conferencia trabajaremos como dar un paso más allá en el servicio, porque ya sólo con la satisfacción del cliente no basta...debemos sorprenderlo. - ¿Cómo prestar un servicio al cliente que sorprende? - La experiencia del cliente por los 5 sentidos - El mapa de experiencia del cliente... que no se escape ningún detalle - La atención personal y el trato con el cliente en busca de la excelencia

**Fusion comercial: la integración de estrategias digitales con estrategias presenciales**

De 2 Horas a 4 Horas

En el mundo comercial hoy no se puede ser totalmente digital, ni totalmente presencial... se debe tener una Fusión Comercial. Trabajamos 3 temáticas: de forma altamente práctica y basada en las realidades de las empresas: - La omnicanalidad en la empresa de hoy - Comprender los momentos digitales y los momentos presenciales del cliente. - Cómo humanizar las estrategias digitales y digitalizar las estrategias presenciales.

## Estudios

**Administración comercial y de mercadeo**

Institución universitaria Esumer

2008

**Especialista en gerencia de mercadeo**

Institución universitaria Esumer

2004

**Publicista**

Atec

1999

## Artículos

**Marketing digital: estrategia corporativa o táctica comercial?**

Artículo que habla de como evitar el riesgo de hacer el marketing digital una simple moda pasajera y de simples publicaciones en redes sociales... y buscar que sea estratégico dentro de la organización

https://ideomarketingconsultoria.wordpress.com

**Marketing de contenidos, cuando el cliente reclama más valor**

Sobre cómo hacer del mercadeo algo realmente útil para el cliente, que sienta que le aporta y quisiera hacer parte de él.

https://ideomarketingconsultoria.wordpress.com/2016/06/09/__trashed/

**Perfil en Mentes a la Carta**

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/luis-fernando-montoya