0.0

Comentarios (0)

Genaro Antonio Florián Mejía

Bucaramanga, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Neurociencia, Investigación de mercados, Mercadeo, Ventas, Las ventas en el canal TAT, Motivación, Liderazgo, Emprendimiento, Atención y servicio al cliente, Neuroventas, Marketing digital, Las humanidades, La importancia de las TIC - Innovación, Mercadeo, ventas y logística, Las ventas, El liderazgo, , Productividad personal..

Descripción del perfil

Mi propuesta pedagógica favorece la formación de seres humanos más motivados y productivos. Soy un motivador, conferencista, tallerista, con habilidad para transmitir, influir y persuadir. Graduado en mercadeo con énfasis en negocios internacionales, magíster en educación, con treinta (30) años de experiencia en la gerencia y en la dirección de proyectos comerciales, planes de marketing, estrategias de venta dirigida a los diferentes sectores de la industria. Gran pericia desarrollando funciones de: coordinación, supervisión, gerencia, dirección y administración. Líder natural ejecutando acciones de: motivación, planeación, ejecución y control. Acciones estratégicas dirigidas a los diferentes canales: fabricantes, mayoristas, retail, distribuidores, sub distribuidores, canal corporativo, institucional., tat. Gerente ejecutivo, consultor del sector real, docente universitario, coaching en desarrollo empresarial y personal. Competencias magistrales en: comunicación, negociación y relacionamiento. Actitud crítica, proactivo, propositivo y positivo, capacidad de interpretar, analizar y diagnosticar mercados, así como para diseñar, implementar planes tácticos y estratégicos. Ser humano integral, creyente en Dios, padre de familia, trabajador, con valores y principios, disciplinado, puntual, organizado, honesto, trabajador. Capacitado para motivar, entrenar, dar coaching y fomentar las metodologías centradas en equipos productivos de alto rendimiento. Genaro Florián Mejía es comprensible, creíble y memorable.

Conferencias, Cursos o Talleres

LOS HÁBITOS DEL ÉXITO

De 2 Horas a 4 Horas

Destruir creativa mente nuestras viejas y obsoletas creencias, permiten un cambio de actitud en nuestra modelo de pensamiento, cambio de hábitos destructivos, por hábitos más creativos. Me fundamente en el método diseñado por Benjamín Franklin, la cibernética social, la planeación personal estratégica.

LA POBREZA ES PEREZA

De 2 Horas a 4 Horas

La pobreza no solo hace referencia al dinero exclusivamente, existe la pobreza de pensamientos, de sueños, de acciones, pobreza de mentalidad.

ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE / ATENCIÓN Y SERVICIO AL CIUDADANO

Sin especificar

Dirigida a empresas / empresas del estado y mixtas.

CUANDO UNO TIENE RUMBO LLEGA - CONFERENCIA MAGISTRAL EN PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

De 2 Horas a 4 Horas

La planeación y la motivación hacen referencia a las razones que tenemos para segur en movimiento, el amor, el dinero, el trabajo, los hijos, son un motivo. El método, la planeación, los hábitos son vitales en el propósito de conseguir lo que se quiere

LOS TRES CEREBROS Y EL ÉXITO

4 Horas o más

El cerebro es la mejor herramienta, la más innovadora, por eso es importante descubrir cuales son nuestras competencias naturales y cual es nuestro predominante cerebral.

CIERRE DE VENTAS

De 2 Horas a 4 Horas

Las venta pasa por procesos críticos, el cierre de ventas es uno de ellos, capacite a su personal en cierre de ventas con el conferencista más solicitado en temas comerciales. Genaro Florián Mejía

VENTAS DE RETAIL Y CONSUMO MASIVO

De 2 Horas a 4 Horas

Los vendedores del canal tat de las empresas más importantes del país son capacitados por Genaro Florian Mejía, un mercadólogo que trasmite, influye y persuade.

EL IMPACTO DE LAS TIC EN LA CADENA DE SUMINISTRO Y ABASTECIMIENTO - LA LOGÍSTICA DE HOY MODIFICÓ LA ESTRUCTURA DE CANALES

De 2 Horas a 4 Horas

Las tecnologías de la información y la comunicación modificaron la estructura de canales en las compañías hoy las empresas requieren de profesionales experimentados en el sector logístico, Genaro Florián Mejía es un capacitador, comprensible, creíble y memorable.

Genaro Florián talleres y capacitaciones en Bienestar y Salud Ocupacional

De 2 Horas a 4 Horas

Conoce las medidas preventivas para cuidar tu salud en tu entorno de trabajo, es muy importante para promover el bienestar integral.

Capacitación para representantes telefónicos

Flexible

Ser un representante telefónico es importante porque ofrecerás soluciones, servicios o productos de acuerdo a las necesidades de los clientes. Saber identificar sus necesidades, cómo tratarlos correctamente y la manera en que debes expresarte, son temas que aprenderás en esta capacitación, además conocerás los procesos de venta, cobranza y atención al cliente.

Habilidades gerenciales.

Flexible

Competencias asociadas al liderazgo, el trabajo en equipo, desarrollo de habilidades blandas, inteligencia interpersonal. inteligencia intrapersonal, los cinco factores críticos de gerenciar una organización en el ambiente actual de los negocios.

Orientación vocacional.

Flexible

Mi propósito como magíster en educación, es ayudar a los adolescentes. a los jóvenes y porque no decirlo igualmente adultos, en la elección de una carrera profesional.

Curso para personal de ventas, impulso, mercadeo, operadores logísticos.

Flexible

Capacitaciones orientadas a las personas que trabajan en la industria de alimentos, consumo masivo, se desarrollaran temáticas asociadas a las competencias y habilidades blandas, incorpora temáticas como la promoción, el relacionamiento, la comunicación, el merchandising, posicionamiento de marca, en un almacén o en un supermercado. Igualmente se trabajan aspectos relacionados con la presentación personal, la higiene, los modales, la actitud y el servicio, las buenas practicas de manufactura y temas requeridos por la empresa contratante.

Propósitos superiores restringido para mediocres.

Flexible

Propósitos superiores restringido para mediocres es una conferencia taller, derivada de mi libro titulado con el mismo nombre. La vida debe vivirse de manera intensa, con hábitos de éxito inspirados y trasmitido por lideres exitosos, la vida tenemos que afrontarla con ánimo, con valor, con propósito y con método. Descubre como todo lo que nos atemoriza en este momento corresponden a suposiciones absurdas de un futuro inexistente.

Descubre cómo hay una luz interior que ilumina más en los momentos de oscuridad que en los instantes de incandescencia .

Contacto directo

Flexible

CURSO ONLINE EN MERCADEO VENTAS ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE.

Flexible

Con el presente curso pondrás en práctica todos tus conocimientos sobre los medios digitales y las herramientas que te ayudarán a identificar las áreas de oportunidad y así cumplir las metas comerciales . Aplicarás los principios que rigen las relaciones cotidianas de colaboración e interacción en un ambiente de trabajo. Fundamentados en el respeto y su alcance vertical con cualquier jerarquía, como horizontal con los compañero de trabajo, cliente interno, clima de trabajo y hacia afuera cliente externo y proveedores, aliados, entre otros.

MOTIVACIÒN

De 1 Hora a 2 Horas

- Inspiración y propósito - Productividad personal - Alto impacto

Habilidades de un vendedor exitoso - técnicas de venta

De 1 Hora a 2 Horas

Pasar de ventas lineales a ventas exponenciales es posible, las metas comerciales se logran con personas que disfrutan las ventas no con personas que usan a las empresas de escampadero, entre tanto van de trabajo en trabajo. Descubra quien realmente ama trabajar en su empresa y quien no. El cerebro y las ventas, la aCtitud de un vendedor y la aPtitud de un vendedor, GANAS MÀS PREPARACIÒN. Contrate conferencista que orienten a partir de la experiencia en el sector real y el nivel académico. Genaro Florián orienta en función de aprendizaje productivo.

Experiencias

DOCENTE UNIVERSITARIO

UNIVERSIDAD DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

2016 - Actual

INSTRUCTOR Y CONFERENCISTA EMPRESARIAL

INSTITUTO DE EDUCACIÓN COMFENALCO

2018 - 2019

DOCENTE UNIVERSITARIO COORDINADOR DE PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN

UNIVERSIDAD MANUELA BELTRAN

2018 - 2019

DIRECTOR COMERCIAL

PRECOCIDOS DEL ORIENTE

2014 - 2015

DIRECTOR REGIONAL

IMPRESISTEM

2007 - 2012

DIRECTOR REGIONAL

LEDAKON

2003 - 2007

REPRESENTANTE DE RETAIL

CENTRAL DE DISTRIBUCIONES

1998 - 2002

Estudios

Cursando doctorado en Administración Estratégica Empresarial

UTEL

2026

MAGÍSTER EN EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA

2015

PROFESIONAL EN MERCADEO CON ÉNFASIS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA

2006

AUDITOR EN SISTEMAS INTEGRADOS DE GESTIÓN - HSEQ

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

2012

Libros

PROPÒSITOS SUPERIORES RESTRINGIDO PARA MEDIOCRES

Todos en algún momento de nuestras vidas nos llegamos a preguntar. "Y yo para que sirvo y yo para que soy bueno". En el presente libro descubrirás además que todo lo que te está asustando ahora corresponde a suposiciones absurdas de un futuro inexistente.

Artículos

ÚTIL O VALIOSO...?

Un saca corcho es un elemento útil, un vino en la compañía de la persona que te gusta es un momento sublime valioso. Una marca que ofrece un servicio o producto útil y valorado (valioso) se convierte en la líder de su mercado.

https://www.facebook.com/genarofm/

Perfil en Mentes a la Carta

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