

0.0

Comentarios (0)

JORGE LUIS CARVAJAL PRADO

Ciudad De México, México
Conferencista | Capacitador | Coach

País de residencia: México

Nacionalidad: Ecuador, México

Idiomas: Español, Inglés, Portugués

Áreas de conocimiento

Argumentación de Alto Impacto, Venta Estratégica.

Descripción del perfil

specialista en desarrollo de programas de Entrenamiento Empresarial e impartición de Cursos de Ventas y Gerenciales. Implantación de Proyectos de Capacitación y Sistemas de Gestión de Calidad ISO 9001. Experiencia profesional como Consultor y Capacitador Empresarial en compañías de México, Puerto Rico, Brasil y Ecuador. Conferencista y Expositor de programas de Liderazgo y Motivación. Titulado con Maestría en Dirección de Empresas por la Universidad Europea de Madrid - IEDE y la Universidad del Valle de México, graduado de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo del Ecuador (UEES) con Certificado en Gerencia de Proyectos por la Universidad Politécnica de Puerto Rico (UPPR) y Diplomado en Sistemas de Gestión de la Calidad por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Graduado en todos los Programas Empresariales de Dale Carnegie Training en Estados Unidos. Grado como Auditor Líder de Sistemas de Gestión de Calidad por BSI de México y Certificado como Operador de Computadores por la Escuela Superior Politécnica del Ecuador. Además de su idioma natal Español, habla Inglés (Graduado en la Escuela de Idiomas y Lingüística Aplicada de la UEES-Ecuador), Francés (Graduado en la Alianza Francesa de Guayaquil - Ecuador) y Portugués (Graduado en el Centro Cultural Brasileño de Guayaquil - Ecuador).

Conferencias, Cursos o Talleres

Argumentación de Alto Impacto

Flexible

Beneficio: El participante: 1. Será capaz desarrollar argumentos de alto impacto a través de la argumentación estratégica que le permitirá entender al Cliente y explicar el producto de una forma emocional. 2. Aprenderá a aplicar el método SPIN en cada Cliente para tener una conversación inicial más efectiva. 3. Estudiará las preguntas claves para entender la situación del Cliente y con ello aprender a involucrarse en sus necesidades, generando empatía y mostrando que tiene el producto ideal para él. 4. Aprenderá los distintos tipos de motivadores de compra de cada Cliente y cómo cubrirlos a través de frases de impacto. 5. Estudiará la importancia de saber presentar un producto de forma visual, auditiva y kinestésica, y su impacto emocional. 6. Entenderá en qué momentos aplicar lo que se conoce como “Información Verídica” dentro de la venta, para de esta forma convencer a su Cliente y evitar posibles objeciones o dudas sobre el producto. 7. Desarrollará habilidades de comunicación empática, estudiando la importancia del lenguaje positivo al hablar sobre su producto y cómo aprovechar el lenguaje cotidiano. 8. Aprenderá cómo posicionar superioridad de su producto en todo momento durante la venta, señalando puntos clave, sembrando semilla de valor y su diferenciación con respecto a otras marcas. 9. Desarrollará nuevas habilidades internas como persona para proyectar seguridad y generar entusiasmo en el Cliente. 10. Aprenderá a manejar dudas y objeciones de los Clientes a través de técnicas

argumentativas, que le permitan manejar diferentes situaciones.

Presentando un producto con estrategia

Flexible

Beneficio: El participante: 1. Entenderá la importancia de aplicar estrategias clave en un mercado donde el Cliente es más exigente y además tiene más opciones. 2. Comprenderá cómo convencer al Cliente en la presentación del producto. 3. Analizará los pasos necesarios a ejecutar para convertirse en una asesor de excelencia y los tipos de Clientes que hoy debe atender. 4. Estudiará el cambio en la estrategia de venta y cómo sumarlo a su experiencia. 5. Analizará la teoría MacLean, donde estudiará los 3 niveles estructurales del cerebro humano, su comportamiento y cómo aplica la neuroventa. 6. Estudiará dos técnicas claves para ingresar en la mente del Cliente y generar a través de ellas un deseo de compra. 7. Revisará lo que implica una atención personalizada y la importancia de ejecutarla al momento de presentar el producto. 8. Estudiará cómo presentar un

vehículo de forma estática y dinámica, utilizando las técnicas de neuroventas en los Clientes.

Experiencias

Coordinador de Entrenamiento Comercial

Toyota México

2014 - 2020

Gerente de Operaciones y Capacitación

Instalaciones en Productividad

2010 - 2014

Gerente de Operaciones y Capacitación

Dale Carnegie de Puerto Rico

2008 - 2010

Estudios

MBA

Universidad Europea de Madrid / Universidad del Valle de México

2015

Licenciatura en Marketing

UEES

2005

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jorge-luis