



**Jorge Mario Ortiz Orrego**  
Medellín, Colombia  
Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

**País de residencia:** Colombia

**Nacionalidad:** Colombia

**Idiomas:** Español

0.0



Comentarios (0)

### Áreas de conocimiento

PNL en ventas, Cero es 3 para ventas, Embudo comercial 4.0, Herramientas para prospectar, Objeciones y cierres: empatía, Piense comprador: negocie bien, Servicio al cliente, Trabajo en equipo para ventas.

### Descripción del perfil

Cuando se encuentra la pasión en lo que se hace, la vida empieza a fluir; hoy gozo cuando estoy frente al público y comparto lo que sé de ventas, me alegra cuando me dicen que el tema les sirvió y les gustó. Vender es una combinación entre el SER y SABER, en nuestros procesos de formación combinamos ambos para que los participantes puedan luego aplicar el SABER HACER que viene una vez se fortalezcan ambos aspectos. Leí por ahí....."Tu sonrisa es tu logo, tu personalidad es tu tarjeta de presentación, como se sienten los otros luego de tener una experiencia contigo es tu marca registrada" [www.bentasbpo.com](http://www.bentasbpo.com)

### Conferencias, Cursos o Talleres

#### PNL en Bentas

De 2 Horas a 4 Horas

PNL como herramienta para motivar equipos: Rompiendo paradigmas Aproveche este espacio para promover el desarrollo de habilidades que marquen la diferencia, trazando nuevas reglas de juego, usando herramientas de PNL para romper paradigmas y salir de la zona de confort.

#### CERO es 3!!

De 2 Horas a 4 Horas

Manejo del estrés para comerciales Aprenda cuales son los mecanismos que se activan a partir de estímulos que generan estrés en nuestras vidas como vendedores, además pase a la acción con ejercicios prácticos que le ayudan a manejar ese estrés durante su vida.

#### Embudo comercial práctico 4.0

De 2 Horas a 4 Horas

Herramienta para gerenciar tus ventas Existen 3 maneras para vender mas, explore de manera práctica y clara las etapas del proceso de negociación profesional, entendiendo el embudo comercial y apropiando las herramientas necesarias para hacer mas fácil su proceso comercial y lograr acelerarlo.

#### Nuevos clientes: Herramientas para conseguir nuevos clientes: Prospectar

De 2 Horas a 4 Horas

Entienda las ventas como un juego de probabilidades y empodérese de buenas practicas que le permita mantener dicha probabilidad en incremento.

#### Objeciones y cierres

De 2 Horas a 4 Horas

Manejo de objeciones y técnicas de cierre desde la generación de empatía El proceso comercial requiere cada vez mas, vendedores capacitados y con una acción decidida para convencer a sus clientes de los atributos de su producto o servicio. Este escenario les permitirá entender los elementos que intervienen en las objeciones y así lograr un mejor cierre de venta.

#### Piense como comprador, genere empatía y negocie mejor

De 2 Horas a 4 Horas

Piense como comprador te sumerge en la lógica de como actúa el comprador profesional en una negociación, esta herramienta te hará un mejor vendedor

#### Servicio al cliente: sentido común

De 2 Horas a 4 Horas

¿Cómo conquistar a tus clientes en un mercado tan competitivo? Convierta sus clientes en fans dando un servicio al cliente adecuado y entienda la diferencia entre vender productos/servicios y vender experiencias.

Transformemos nuestros clientes en colaboradores y cocreadores de nuestro propio negocio.

#### Trabajo en equipo para comerciales

De 2 Horas a 4 Horas

Construya equipos de alto rendimiento En la labor comercial es fundamental el trabajo en equipo, descubra qué características debe tener un equipo de alto rendimiento y qué disfunciones podrían encontrarse para resolverlas.

## Experiencias

### Ponente internacional del "II Congreso Internacional de Coaching Comercial"

Bentas BPO

2019 - Actual

### Director Comercial

Bentas BPO

2015 - Actual

### Speacker en ventas

Bentas BPO

2016 - Actual

## Estudios

### Coach Comercial Certificado

Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona

2019

### Primer Nivel Reiki Usui Japones y Tibetano

Usui Reiki Ryoho

2018

### Primer Nivel Reiki Usui Japones y Tibetano

Usui Reiki Ryoho

2018

### Diplomado Programación Neurolinguistica y Coaching Estratégico

El Amor es hoy

2016

### Lisensed Practitioner of Neuro-linguistic Programming

Bio Neuro Coaching SAS

2016

### MBA énfasis Mercadeo

Universidad Escuela de Administración y Finanzas y Tecnologías EAFIT

2015

### especialización en finanzas

EAFIT

2002

### ingeniero electrónico

Universidad Pontificia Bolivariana

1998

## Artículos

### Abriendo oportunidades, la Prospectación llave de entrada a los negocios

La prospectación es la llave de entrada a los negocios por eso debe hacerse de manera permanente. Prospecte mejor y obtenga más ventas.

<https://www.linkedin.com/pulse/abriendo-oportunidades-la-prospectaci%C3%B3n-llave-de-los-jorge-mario>

### PLAN DE MEJORAMIENTO COMERCIAL: ¡Tenga un plan para lograr sus metas en ventas!

¿Hace cuánto tiempo no se hace exámenes médicos para saber cómo está su salud? ¿Seis meses? ¿Un año? ¿Cinco años?

<https://www.linkedin.com/pulse/plan-de-mejoramiento-comercial-tenga-un-para-logar-en-jorge-mario>

### Embudo comercial 4.0; herramienta para gestionar las ventas

Todas las profesiones desarrollan herramientas que pueden ayudar a gestionar la labor de cada experto, cabe anotar que funciona siempre y cuando se usen de una manera adecuada. Para la gestión de las ventas existe una herramienta llamada embudo comercial, si bien se le conoce hace tiempo, aun es válida y útil para ser usada, lo que debemos hacer los vendedores es actualizar la herramienta y complementarla con otras que, en cada una de las fases de la venta, nos ayuden a conseguir buenos resultados.

<https://www.linkedin.com/pulse/embudo-comercial-40-herramienta-para-gestionar-las-ortiz-orrego-mba>

### Si vende vehículos, por favor utilice la venta consultiva

Las ferías son eventos comerciales que son excelentes escenarios para vender, por eso desde el punto de vista de los vendedores deben aprovecharse de buena manera con métodos como la venta consultiva.

<https://www.linkedin.com/pulse/si-vende-veh%C3%ADculos-por-favor-utilice-la-venta-ortiz-orrego-mba>

### ¿Qué está pasando en el 2020 en ventas?

Los vendedores somos los que estamos en la calle todo el día en contacto permanente con los clientes y el mercado; eso nos permite tener conocimiento de lo que está pasando y de lo que viene para poder anticiparnos.

Además, siempre debemos adoptar una actitud de constante aprendizaje.

<https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-est%C3%A1-pasando-en-el-2020-ventas-jorge-mario-ortiz-orrego-mba>

## Perfil en Mentes a la Carta

<https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jorge-mario>