

4.8

Comentarios (8)

Daniela Vasquez Villalba

Cartagena, Colombia

Conferencista | Capacitador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Marketing y publicidad, Ventas, Atencion al cliente, Coaching, Ventas, Felicidad e Innovación, Reinventarse, Comercial, Crear equipos comerciales, Estrategia de Ventas, Liderazgo de equipos, Liderazgo y Motivación, Español, Transformación personal, Transformación del Talento, Comunicación Comercial, Estrategias comerciales, Mentalidad Comercial, Conexion comercial, Capacitador y facilitador en temas de Liderazgo, Autoliderazgo, Como te ves y como quieres que te vean.

Descripción del perfil

Especialista en Gerencia de Ventas, Alta Gerencia y Gestión Estratégica de planes de ventas. Hoy desde un ecosistema empresarial multidisciplinario se permite resignificar los contenidos para transformar los contextos. Esta administradora de empresas con más de 8 años de experiencia le encanta construir y liderar equipos de venta que vayan a un nuevo nivel de resultados. Con una visión estratégica, su conocimiento y práctica de las habilidades comerciales en campo en varios sectores e industrias, ha logrado generar resultados sostenibles y sustentables en el tiempo. Se define como una mujer líder, feliz, poderosa, transformadora y abundante que construye y brinda un universo infinito de posibilidades. Ha sido ganadora de varios premios de ventas en los distintos sectores del comercio. Adicionalmente, complemento toda esta experiencia como consultora en procesos organizacionales, estructura y planeación estratégica personales y empresariales. Fiel a mi visión de vida, elijo transformar nuestro metro cuadrado tomando acción y creando un universo infitnito de posibilidades. Te invito a descubrir ¿qué podríamos ser y crear juntos para lograrlo?

Conferencias, Cursos o Talleres

EL RETO DE VENDER-TE

Flexible

Resignificando el concepto de venta. •Es más que una transacción monetaria o intercambio de dinero-producto o servicio. •Ir más allá del significado actual y darle contenido de acuerdo al contexto. Venta Vs Conexión •Conectas con el clientes por distintos medios, y solo tendrás una oportunidad de conectar, en alguno casos hasta 2. •Conectar es entender que todos somos ventas y que el cliente NO compra lo que haces, sino el porqué lo haces. 5 Premisas de una interacción exitosa. •Escucha Generosa •Conexión poderosa •Colócate en el cerebro del cliente •Crea el merecimiento y no la necesidad. •Genera Valor

Experiencias

Directora Comercial

Ecosistema Empresarial #LaCartagenaDelFuturo

2019 - Actual

Directora Marketing y Ventas

Universidad autónoma de nariño

2019 - 2019

Gerente de Zona

Belcorp

2015 - 2019

Lider Pymes

UNE

2012 - 2015

Ejecutiva de Cuentas Corporativas

UNE

2011 - 2012

Estudios

Programa de Liderazgo

Crear Colombia 4

2019

Programación Neurolinguistica

Crear Colombia 4

2019

Diplomado Alta Gerencia

Universidad Libre

2018

Marketing y Ventas

EAE BUSINESS SCHOOL INTERNATIONAL

2018

Administradora de Empresas

Universidad Libre

2017

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/daniel-vasquez