4.9

Comentarios (17)

Doris Cortés

Santo Domingo, República Dominicana
Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Consultor

País de residencia: República Dominicana

Nacionalidad: República Dominicana

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Coaching y Dirección de Ventas, Marketing, Comunicación y marketing, Comercio Electronico, Neuroventas, Marketing Farmaceutico, Psicología del consumidor, Liderazgo para vendedores.

Descripción del perfil

Soy una apasionada del capital humano y los equipos de alto rendimiento, me gusta transformar realidades, vidas y mover empresas al camino del exito con personas que se conviertan en embajadoras de la empresa para la que trabajan. Experta en Neuromarketing, con orientación al manejo de equipos comerciales, Magister en Dirección Comercial, más de 15 años de experiencia en el area de ventas y servicio al cliente, en mercados de Servicios, Retail, y Farmacéutico. Experiencia trabajando con partners en la región de CARICAM para empresas como GlaxoSmith-Kline, Sandoz, Alter Pharma, Asofarma, Pricesmart, Supermercados La Sirena, AFP Siembra, entre otras grandes empresas Dominicanas y de la región. Actual Directora de la Escuela de Ciencias Economicas de la Universidad INCE, en Santo Domingo, Rep. Dom. Docente experta de las catedras de: Diseño y Desarrollo de producto, Relaciones Publicas, Promocion de Ventas, Investigacion de Mercados, entre otras.

Conferencias, Cursos o Talleres

Coaching y Dirección de ventas

De 2 Horas a 4 Horas

El participante logrará identificar las cualidades que debe adoptar o desarrollar para ser un buen lider, se le proveerá de herramientas que le permitan moderar emociones y lograr trabajar con su equipo de manera coherente y homogénea, mostrándole cómo hacer desde la realidad de cada individuo más productivo a cada uno, logrando los objetivos que se le requieren. El participante también podrá afianzar las maneras de pronosticar resultados, asignación y evaluación de Kpis, así como todo lo referente a la efectiva dirección de equipos de ventas de cualquier tipo de mercado.

Marketing Farmacéutico

4 Horas o más

En este curso-taller el participante aprenderá la Ética del marketing farmaceutico y sus correctas aplicaciones, veremos farmacología, patologías, generalidades, técnicas de ventas y reglas del juego, manejo de objeciones y role plays.

Comunicación y Lenguaje para las ventas

De 2 Horas a 4 Horas

Este curso busca ayudar al representante de ventas a mejorar sus resultados desde la desconstrucción del pensamiento y aprendiendo una nueva forma de comunicación comercial, que lo llevará a otro nivel. En este cursado el participante podrá ver manejo de casos, manejo de objeciones, comunicacion asertiva, analisis de planteamiento de objetivos, tanto personales como empresariales, lo que traera al traste motivacion suficiente para la consecucion de objetivos de la empresa.

Gerenciando e inspirando

4 Horas o más

Un equipo ganador es un equipo motivado y apasionado por lo que hace, definitivamente esto tiene que venir desde la cabeza en cascada a todo el cuerpo de la compania, en este curso, damos herramientas a directivos y mandos medios para tener mas orientacion al detalle en macro, utilizamos metodos comprobados que retaran experiencias y conceptualizaciones que se valoran para la correcta toma de decisiones, analizamos las perspectivas de razonamiento entre el Ser y el Deber, trabajamos la creatividad y la comunicacion. Al concluir este cursado, seremos gestores de inspiración con resultados grandiosos comercialmente hablando y un aumento significativo en el mediano plazo a la cultura organizacional.

Experiencias

Directora Escuela de Ciencias Economicas y Administrativas

Universidad INCE

2019 - Actual

Gerente de ventas, Cono Sur

Dronena

2022 - Actual

Marketing manager and owner

Gruas Cortino

2021 - 2022

Gerente de Distrito

Dres. Mallen Guerra

2020 - 2021

Membership Manager

Pricesmart Dominicana

2019 - 2020

Docente Universitario

Universidad INCE

2019 - Actual

Unit Business Manager

GlaxoSmithKline

2014 - 2018

Representante de Ventas

Asofarma

2011 - 2013

Ejecutiva de Ventas

AFP Siembra

2008 - 2011

Estudios

Especializacion en Marketing

Aden Business School

2018

Master en Marketing y Dirección de Ventas

Universitat de Catalunya

2018

Especialización en Neuromarketing

The George Washington University

2017

Lic. Marketing

Universidad del Caribe

2013

Perfil en Mentes a la Carta

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