0.0

Comentarios (0)

Nicolás Ponce

Lima, Perú

Conferencista | Capacitador | Panelista

País de residencia: Perú

Nacionalidad: Argentina

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Cultura de servicio al cliente, Experiencia WOW en el servicio, Empowerment en el servicio, Entrenando al Entrenador, Armado de funnels en servicio, Desarrollo de equipos, Atención de clientes molestos, Prospección y cierre de venta, Servicio para emprendedores.

Descripción del perfil

¿Tienes un negocio o un equipo y quieres aumentar tus ingresos, tener una cartera de clientes fieles que te compren de por vida, pero no sabes cómo hacerlo? Entiendo perfectamente cómo te sientes, yo tampoco sabía cómo atender a mis clientes y cómo eso repercutía en mis ingresos económicos. Sin embargo, he podido entrenar a más de 2000 personas en servicio y experiencia al cliente para VENDER MÁS. He realizado programas de entrenamiento, talleres y conferencias, consiguiendo que los asistentes aumenten sus ingresos, con una sólida estrategia centrada en el cliente. Con un poco de entrenamiento y replicando mis estrategias lograrás conquistar sus corazones para que tengas tranquilidad mental y económica, así seguir superando expectativas alejándote, miles de kilómetros, de tu competencia. ¡Acompáñame en la misión de entrenar campeones del servicio con reconocimiento y éxito!

Conferencias, Cursos o Talleres

Efecto Wow en el Servicio

Flexible

Entendamos el marco mental del servicio y como podemos aplicarlo en nuestro negocio para mejorar las ventas. El efecto "wow" es el resultado de un exhaustivo trabajo en la experiencia del cliente, dándonos reconocimiento y fidelidad.

Empowerment - Motivación y Liderazgo

Flexible

¿Realmente tienes un equipo empoderado? El facultamiento es una estrategia que las grandes empresas utilizan. La capacidad de confiar en tu equipo y darles el poder de decidir en beneficio de los clientes te diferenciará de tu competencia de una forma inimaginable.

Programa de entrenamiento: Campeones en Cierres y Servicio

Flexible

¿Cuentas con equipo comercial y deseas que conviertan más? Este programa está creado para desarrollar habilidades personales, de servicio y cierre de operaciones. ¡Si tú realizas bien tu trabajo de atención y experiencia, la venta sucede sola! Desarrollamos guiones, funnels de experiencia, tipos de clientes, estrategias de cierre de ventas, técnicas de persuasión, atención de situaciones críticas, entre otras cosas.

Experiencias

Gerente General

Komunix Perú E.I.R.L

2014 - 2020

Entrenador y Facilitador de aprendizaje

Remax Perú - University

2018 - 2020

Directo Comercial

Universidad de Piura - Videnza Consultores

2016 - 2018

Coordinador de programas de aprendizaje experiencial

Escuela Servicios de Excelencia

2015 - 2017

Estudios

Diploma Internacional - Cultura de Servicio

Service Qualitty Institute - Escuela Servicios de Excelencia

2016

Facilitador de Aprendizaje Experiencial - Cuerdas bajas y altas

European Ropes Course Association (ERCA) - Alemania

2015

Artículos

¿Qué es la vocación de servicio?

Muchas veces seguro hemos escuchado la conocida pregunta ¿Qué fue primero el huevo o la gallina? En realidad aún no lo sé, pero voy a compartirte otra que aún, varios años después, sigo respondiendo… ¿El servicio se hace o nace?

https://www.linkedin.com/pulse/qu%25C3%25A9-la-vocaci%25C3%25B3n-de-servicio-nicol%25C3%25A1s-ponce/?trackingId=kqtEEPzqSXK05CAHkOEhRQ%3D%3D

¿Es posible que una empresa deje huella en el corazón de sus clientes?

Las organizaciones en la actualidad necesitan modelos de negocio sólidos que les permitan sobresalir en un mercado cada vez más competitivo, donde los clientes esperan más y valoran las experiencias memorables, quedándose con aquellas empresas que dejan huella en sus corazones.

https://nponce3.wixsite.com/nicolasponce/post/deja-huella-en-el-coraz%C3%B3n-de-tu-cliente

6 frases para ofrecer servicio excepcional

Si tu no le das a tu cliente lo que busca, tu servicio es MALO. Si le das a tu cliente lo que busca, tu servicio es BUENO. Si le das a tu cliente más de lo que espera, tu servicio es EXCEPCIONAL. Fuente: John Tschohl - Fundador del Service Quality Institute.

https://nponce3.wixsite.com/nicolasponce/post/10-maneras-de-conseguir-nuevos-clientes

Toma en cuenta estos 4 principios para ser un campeón del servicio...

Al practicarlos notarás como tu forma de servicio va evolucionando y los clientes te buscarán más por la experiencia que les ofreces y así te recomendarán.

https://nponce3.wixsite.com/nicolasponce/post/organiza-tu-equipo-de-la-manera-m%C3%A1s-%C3%B3ptima

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/nicolas-ponce