0.0

Comentarios (0)

Carlos Ortiz Mclean

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia, Estados Unidos

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Coaching, Innovación, Ciencia de la felicidad, Gestión del cambio, Customer Experience, User Experience, Marketing relacional, Equipos de alto rendimiento, Habilidades para emprender, Desing Thinking, Neuroventas, Liderazgo, Gestión de proyectos, Gamification.

Descripción del perfil

Presidente de la consultora multilatina, PLA Export Editores SAS. Veinticinco años de experiencia profesional, formación en el manejo de competencias blandas, experto en Innovación, gestión del cambio, ciencia de la felicidad, desing thinking y metodologías asociadas a la creación de valor. Soy uautor de la colección Gerencia de Bolsillo, obra disponible para emprendedores. He diseñado y realizado más de 400 programas de educación continua y marketing farmacéutico para organizaciones como Pfizer, Sanofi-Synthelabo, Wyeth, Reckitt Benckiser, Bayer, Bristol Myers Squibb en América Latina, Presidencia del Ecuador, Universidad del Bosque, Universidad de la Sabana, Universidad del Valle, Universidad de Cartagena, Universidad Espíritu Santo, Alcaldía Mayor de Bogotá, entre otros. Por mas de 15 años, fui el representante exclusivo de la Organización The McGrawHill Companies de su división Cuidado de la Salud para toda América Latina y editor de sus publicaciones científicas. Entre sus obras destacadas están las publicaciones Gerencia de Bolsillo y Gestión para Innovación y el Conocimiento. Fundé de la división de proyectos especiales de la Facultad de Medicina de la Universidad de la Sabana, Aliado estratégico en el diseño y desarrollo de programas académicos de postgrado para la Universidad de Cartagena, La Universidad del Valle, La Universidad de la Salle, La Universidad del Bosque, La Universidad Espiritu Santo, The International University of South Florida, Universidad San Jorge. De mi escuela de emprendimiento en línea se han certificado más de 35.000 profesionales en América Latina. Por el programa a su cargo se han certificado 18.000 profesionales de la salud en ejercicio activo en clínicas, hospitales y consultorios de la red pública y privada. Es el realizador del Congreso Médico en Atención y Cuidado Primario más importante de América Latina, con 23 ediciones desde el año 2000 y mas de 50.000 asistentes certificados. Fundé el primer Centro nternacional de formación en emergencias obstétricas del programa global de entrenamiento del American Academy of Family Physician Association, BLS, ACLS y PALS, para atender comunidades de Colombia, Venezuela y Ecuador Su organización fue designada como la vocera de todos los desarrollos tecnológicos del sector salud de la embajada de Israel en Colombia. En asocio con la Universidad Politécnico Grancolombiano, realizó los eventos de lanzamiento en Colombia de los programas del Instituto Peter Drucker, Fue consultor asociado de la oficina regional de la Asociación Americana de Gestión, para crear una comunidad empresarial alrededor del portafolio de los programas “in company” de la Asociación y la presentación en Colombia del portafolio de HSM Global, hoy WOBI.

Conferencias, Cursos o Talleres

Gerencia de la Experiencia del Cliente

Flexible

Modelo Gerencial de innovación basada en la ejecución de estrategias de relacionamiento y fidelización de clientes. Es un modelo único, de siete módulos, que plantea un cambio cultural orientado a una nueva dimensión.

Estrategia, puntos de contacto, gestión de la innovación, tablero de mandos, reingeniería. Dirigido a grupos multidisciplinarios en todas las áreas de la compañía. Va desde un taller hasta una certificación.

Neuroventas integradas el método Design Thinking

Flexible

Curso, Taller orientado a la preparación de los equipos de ventas de acuerdo con los descubrimientos de las neurociencias, mediante el método analítico de Design Thinking. Tiene el alcance de formación gerencial y

formación de equipo de alto rendimiento.

Ciencia de la Felicidad y modelos de liderazgo

Flexible

Curso taller que construye un modelo de liderazgo de acuerdo con los conceptos y pilares de la ciencia de la felicidad. Relaciones íntimas sólidas, Estar presente para tomar mejores decisiones, la salud física como

medicación neuronal, La creación de rituales orientados al servicio, La práctica de la resiliencia, Convertir la ideas en valor entendiendo que el fracaso en parte del aprendizaje.

Cultura de Innovación y gestión del cambio

Flexible

Entender la innovación, su historia, su desarrollo, su metodología, sus diferentes formas y aplicaciones, su entorno cultural. Creación de una matriz de innovación en las empresas. Asociar el método de preparación de una

organización para enfrentar en cambio. Los mapas mentales, los métodos, las herramientas y los pasos para conseguir uno a uno los objetivos. Es crear entidades competentemente innovadoras.

Experiencias

Presidente

PLA Export Editores

1994 - Actual

Gerente General

Capill France

1989 - 1993

Gerente de Servicios de Mercadeo

Tecnoquimicas

1984 - 1989

Estudios

MBA

ESADE

2006

Ingeniería Industrial

Universidad de America

1983

Libros

Gerencia de Bolsillo

Obra para leer en capítulos, orientada a revisar los conceptos mas importantes de la gestión y administración de negocios. Ideal para emprendedores y profesionales en actividades de Gerencia Media,

Colección Gestión de la Innovación y el conocimiento

Colección de seis tomos, en temas de vital importancia para un buena gestión creativa. Finanzas, Recursos Humanos y Experiencia del cliente, conforman este paquete de gran valor para cualquier tipo de profesional.

Artículos

Como segmentamos nuestros clientes

Segmentar es paso mas importante cuando queremos diseñar estrategias asertivas.

https://sway.office.com/5lsPC0pQVswwFNxW?authoringPlay=true&publish

Que lugar ocupa el cliente en su organización

Le damos a nuestros clientes el verdadero valor ? Entendemos su lugar? Toda la organización esta involucrada?

https://sway.office.com/6p447Y7OaWkvEPAy?authoringPlay=true&publish

Casos de éxito empresas co creadoras

Muchas empresas han asociado a sus consumidores y clientes para crear y agregar valor. Aqui hay unos ejemplos muy interesantes

https://sway.office.com/vpa0RXDWqnoNIaRz?authoringPlay=true&publish

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/carlos-ortiz-mclean