0.0

Comentarios (0)

Ricardo Fonseca

Chía, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Ventas, Consultoria en Liderazgo, Logistica, Comercio Internacional.

Descripción del perfil

Soy ingeniero Mecanico de profesion de la Universidad de los Andes, con programa senior de Marketing de Norhwesten University, Kellog School of Management y Diplomado en Gerencia de Ventas de la Universidad del Rosario. 40 Años de experiencia en diferentes areas de Produccion, Logistica y Marketing. Catedratico de la Universidad Santo Tomas en el area de Logistica de Frio. Gerente General de varias compañias multinacionales. Coach y Orador certificado en Liderazgo de la escuela de John Maxwell y Coach Empresarial y Markeing. Ayudo a las pequeñas y medianas empresas a encontrar al menos cien mil dólares en ingresos sin tener que gastar un solo centavo en promoción o publicidad basandose en las estrategias descritas en mi libro más reciente, "What Small Business Owners Do Not Know"

Conferencias, Cursos o Talleres

Las 21 Leyes Irrefutables de Liderazgo

Menos de 1 Hora

Como conocer y aplicar leyes de liderazgo que le permitiran crecer intenamente y dentro de su organizacion

Las 15 Leyes de Crecimiento

Sin especificar

Como desarrollarse a si mismo y convertirse en una mejor version con intencionalidad

EXPERIMENTA EL PODER DE LOS GRUPOS DE MENTES MAESTRAS

Sin especificar

Estudiaremos en base al Libro Las 21 Leyes Irrefutables del Liderazgo escritas por el internacionalmente conocido autor John C. Maxwell. Este es un estudio profundo de 6 semanas que te dará la oportunidad de unir fuerzas

e intercambiar ideas y conceptos con un grupo único de personas con pensamientos similares quienes están enfocados en crecer y en llevar al siguiente nivel cada área importante de sus vidas

Como lograr 100,000 USD Adicionales de Utilidad

Sin especificar

Lo que usted no sabia de su negocio y nadie le habia contado, Como implementar estrategias de marketing sin gastar un peso en marketing o publicidad.

Experiencias

Empresario y Dueño

YPR Solutions LLC

2021 - Actual

Empresario y Dueño

PR Soluciones SAS

2018 - Actual

Gerente de Logística, cadena de frio y Comercial

Grupo Distri

2015 - 2017

Gerente General

Techomax Colombia SAS

2014 - 2016

Director General

Intedya (International Dynamic Advisors)

2014 - 2015

Gerente General y Socio

Bajozero Logística SAS

2012 - 2015

Gerente General

Axionlog SAS

2009 - 2012

Estudios

Coach Orador y Capacitador

Maxwell Leadership

2022

Diplomado en Gerencia de Ventas

Universidad del Rosario

1994

Programa Senior en Marketing

Kellogg School of Management Northwestern University

1993

Ingeniero Mecánico

Universidad de los Andes

1983

Libros

WHAT SMALL BUSINESS OWNERS DO NOT KNOW

El objetivo de este libro es guiarle a través de un proceso que le ayudará a obtener más prospectos, ganar más dinero a partir de tasas de conversión más altas y convertirse en una compañia más rentable mediante el uso de estrategias de bajo costo fáciles de implementar para reducir gastos e incrementar ventas. Todas estas acciones se pueden realizar sin gastar más dinero en marketing o publicidad. Hablaré de algunas estrategias simples que se han demostrado para hacer que cualquier pequeña empresa haga más dinero. La mayoría de los propietarios de negocios no saben acerca de estas estrategias, por lo que no saben cómo usarlas a su máximo potencial.

Artículos

Direct Response or Bust!

Direct response marketing demands a direct response from your potential customers. This type of marketing is used to answer questions, present your branding and products, and also explain the reason you do what you do.

Make it Pop!

There are 5 major components to good advertising copy (The order of these is essential to success): • Command Attention; • Showcase Benefits of Products and/or Services; • Prove the Benefits; • Persuade People to Embrace the Benefits; • Call to Action

Turn Prospects into Customers Overnight!

While your marketing efforts are working to identify prospects, you need to figure out how to turn those prospects into customers. There are a few key ways to draw prospects in and seal the deal. You need to be: • Inviting; • Informative; • Enjoyable.

Telemarketing is NOT Your Enemy

Today the focus will be on direct mail marketing and yes, telemarketing to your full advantage. I know the word “telemarketing” might as well be four letters, but there is a way to utilize it in a way that customers feel like they are getting personal attention and keep them from blocking your number!

How Well Do You Know Your Vendors?

Relationship building is one of the most fundamental ways to develop your business. By building relationships with your vendors and those around, you have the potential to bring in new customers and/or clients, while also increasing awareness of your company branding.

PR Equals Free Publicity

There are three key areas of public relations you can use to boost your advertising results ten-fold over your paid advertising. The key to public relations lies in: • Public relation or publicity; • Merchandising; • Promotions.

Do It Like the Big Dawgs!

Most successful professionals use a series of information-based ads that build emotion with a call to action. This is much more effective than standard company branding advertisements.

Put Them in a Trance

Once you have these basics down, you will be able to use them over and over again. The 5 essential keys are: • Define your Unique Selling Proposition (USP); • Put an effective sales offer to work; • Avoid the marketing pitfalls; • Use a world-class marketing perspective; • Get results!

Are You Aiding & Abetting E-Myths?

Today we are going to embark upon a journey through the world of e-myths and debunk them to help you avoid falling into the e-myth trap. First, let's take a minute to discuss what an e-myth is. An entrepreneurial myth, or e-myth, is an assumption that anyone can succeed at business with: • Desire; • Some capital; • A projected target profit.

Gather the Troops

Today I'd like to focus on the different types of support staff you will require and what makes them so integral. There are essentially three key roles that need to be filled to set your business up for success: • The Technician • The Manager • The Entrepreneur

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/ricardo-fonseca