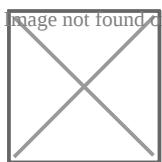


Image not found or type unknown



Carlos

Pereira, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Inglés

0.0



Comentarios (0)

Áreas de conocimiento

Mercadeo, Trabajo en equipo, Comunicación, Liderazgo, Liderazgo, Servicio al Cliente, Administración, Comunicación organizacional, Emprendimiento, Modelo de negocios, Gerencia estratégica, Negociación, Cadena de suministro, Actitud de servicio, Estrategia mercadeo y ventas, Desarrollo de equipos altamente efectivos, Dirección, Comunicacion Empresarial, Comunicacion Estrategica, Psicología del consumidor, Investigacion de mercados.

Descripción del perfil

Mi propósito es ayudar a cumplir los sueños; unos que valgan la pena seguir y recordar. Estoy convencido que cuando las cosas se hacen con amor y pasión los resultados llegan por si solos. Mi misión es ayudarte a descubrir cuál es tu pasión, qué es lo que te mueve. Yo tardé 42 años de mi vida en hacerlo, pero ahora, disfruto mi profesión, cambiar vidas, motivar, ser un referente, a través de mis charlas, mis capacitaciones, de lo que hago y digo, de lo que expreso y hago sentir. En los últimos años he impactado positivamente la vida de más de 300 personas, estudiantes de pre-grado de la región así como también de médicos, odontólogos, bacteriólogos, entre otros . Los resultados son asombrosos y muy positivos. Con el fin de desarrollar competencias, habilidades, destrezas, dispongo de más de 10 charlas que te ayudarán sin duda en la consecución de tus objetivos, en tu vida tanto profesional como laboral, Date la oportunidad de conocerme, te aseguro que valdrá la pena y sacarás gran provecho de ello.

Conferencias, Cursos o Talleres

En la piel del Cliente

Flexible

Hoy en día es absolutamente indispensable ponerse en el lugar del cliente, entender que es lo que necesita, anticiparse a sus necesidades y entregarle experiencias memorables e inolvidables que permitan convertirlo en un fan de la marca

Neuromarketing

Flexible

El cliente actual necesita ser entendido a través de diversas herramientas que permitan conocer por qué toma las decisiones de compra y cómo las toma

Mercadeo estratégico y redes

Flexible

Comprender la importancia del mercadeo relacional, el mercadeo estratégico y como a través de estos elementos puedo llegar a los clientes objetivo y generar relaciones de largo plazo

Comunicación organizacional

Flexible

La inteligencia comunicativa en esencia es: estrategias para elegir emisores creíbles, atendiendo las necesidades de cada uno, optimizando la recepción, con mensajes estratégicamente estructurados, aclarando mensajes confusos a través de la retroalimentación

Gestión del cambio

Flexible

El cambio es un proceso complejo, que implica una serie de factores interrelacionados, que depedenden de la organización, de la reorientación de objetivos y del contexto

Creatividad e innovación

Flexible

Capacidad de creación de elementos nuevos y dinámicos o de solución de problemas, en entornos donde los recursos son escasos y limitados, y en donde se debe usar el potencial mental para llegar a soluciones adecuadas.

Liderazgo

Flexible

Desarrollo de una figura que guíe el comportamiento del equipo de trabajo. Las empresas han evolucionado tanto en su forma de organizarse como de comportarse internamente

Negociación internacional

Flexible

La negociación en las organizaciones es fundamental para conseguir los objetivos planteados, la organización no resulta afectada aplicando las fases de la negociación que son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación y por lo tanto el de las Empresas.

Cadena de abastecimiento

Flexible

Identificar la importancia de la logística, con un enfoque sistémico que permite visualizar los ámbitos de la cadena de valor, cadena de suministros y cadena de operaciones logísticas en organizaciones de productos y servicios. Dada la competitividad actual, el servicio, la calidad y los costos constituyen el pilar primordial para permanecer o ingresar a nuevos mercados; es aquí entonces, donde la cadena de suministro participa activamente en la consolidación, permanencia y sobrevivencia de las organizaciones. En la cadena de suministro el estudiante ha de identificar con precisión los principales componentes y características de sus elementos, reconociendo la importancia del servicio al cliente en la misma.

Psicología del consumidor

Flexible

La Psicología del Consumidor permitirá el conocimiento de las variables determinantes individuales de los consumidores que inciden en su decisión de compra en los diferentes segmentos del mercado. El participante debe conocer las motivaciones, expectativas, deseos, necesidades, gustos, preferencia y comportamientos de compra de los consumidores que son el objetivo del marketing, de sus estrategias y sus tácticas.

Investigación de mercados

Flexible

La toma de decisiones en las empresas debe hacerse con información veraz y actualizada. Más aún si se habla de que las empresas deben estar orientadas hacia el mercado, la información sobre el mismo debe ser un insumo de demanda permanente dentro de las organizaciones.

Fundamentos de mercadeo

Flexible

Entender la función y gestión del Marketing dentro de las organizaciones, en el marco de un entorno dinámico y competitivo. Al mismo tiempo se pretende la consecución de habilidades y capacidades necesarias para desempeñar las funciones de planificación y gestión de marketing en todo tipo de organizaciones

Plan de negocios

Flexible

El plan de negocios constituye uno de los mecanismos para asegurar la correcta interpretación de los procedimientos y técnicas de viabilidad financiera del proyecto atendiendo los criterios de factibilidad que han sido aplicados, de manera especial las normas que le son inherentes, la gestión que se establece según la naturaleza y la justificación del proyecto.

Experiencias

Docente catedrático

Universidad Cooperativa de Colombia

2016 - Actual

Docente catedrático

Universidad Antonio Nariño

2013 - 2014

Consultor empresarial

Tecnodiesel SAS

2012 - 2013

Estudios

Magister en Alta Dirección

Universidad Rey Juan Carlos de España

2019

Especialista en Gerencia de Mercadeo

Universidad Pontificia Javeriana

2008

Administrador de empresas

Universidad Cooperativa de Colombia

2005

Perfil en Mentes a la Carta

<https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/carlos-alberto>