4.8

Comentarios (67)

Miguel Andrés Rozo Urrea

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Ventas, Comunicación, Liderazgo, Estrategia, Innovación, Creación de equipos comerciales, Project management, Marketing, Negociación, Feedback, Presentaciones Efectivas.

Descripción del perfil

Ayudo a las empresas a través de conferencias, workshops y acompañamientos de respaldo gerencial a reducir el empirismo en su gestión comercial y de negocios para que dejen de depender de los vaivenes del mercado y asuman el control de sus resultados. ¿Te pasa? Te podría decir que alrededor de un 90% de las empresas tienen grandes oportunidades de mejora en su gestión comercial. Esto se debe a qué ni en los colegios ni en las universidades nos enseñaron a vender o a negociar. Hacemos nuestro trabajo a nuestro mejor saber y entender, sin una real formación o entendimiento de como se consiguen resultados en ventas. Terminamos dejando plata y oportunidades en la mesa que no nos permite tener consistencia en la consecución de resultados, posiblemente comprometiendo la sostenibilidad del negocio, de nuestros equipos de trabajo y eventualmente de nosotros mismos. Gran parte del problema está en que seguimos vendiendo productos y servicios cuando el mercado lo que compra es valor.

Conferencias, Cursos o Talleres

Ventas - El poder de las Disciplina en la Gestión Comercial

De 1 Hora a 2 Horas

Una muestra de por qué la estrategia y la metodología, y la disciplina en la implementación de las mismas son más importantes que el talento en la gestión comercial empresarial.

Presentaciones Efectivas

Flexible

El dinero que se pierde en presentaciones que no consiguen sus objetivos es absurdamente grande. En este entrenamiento, enseñamos como construir presentaciones efectivas.

Negociación por principios

Flexible

La conversión a ventas se da de una manera más eficiente mediante un proceso de negociación profesional. Eres un negociador duro? blando? Hay alternativas diferentes, la negociación por principios es el camino

Feedback organizacional

Flexible

Has jugado bolos? Te divierte? Ahora, piensa en el mismo juego de bolos, pero en la mitad de la pista hay una cortina que no permite ver los pines, pero permite el paso de la bola. AL primer lanzamiento oyes el sonido de los pines caer, pero si te preguntan cuál fue el resultado, la respuesta podría ser: sonó bien, pero no estoy seguro cuantos quedaron en pie. Exactamente esto es la falta de feedback en las empresas.

Experiencias

Gerente General Colombia

Grupo TDM

2016 - 2020

Gerente Regional Colombia y México

Grupo TDM; @Grupo TDM Colombia @Grupo TDM Mexico

2018 - 2019

Gerente General

Valrex S.A.S.

2015 - 2016

Gerente Comercial Geosistemas

PAVCO

1999 - 2015

Estudios

Especialista en administración de empresas

Universidad del Rosario

2002

Ingeniero Civil

Universidad Santo Tomás

1997

Artículos

El equilibrio viene con los empleados

Artículo escrito para la casa editorial El Tiempo y ADN

Un nuevo propósito de vida. El Tiempo

En El Tiempo tuvieron la amabilidad de reseñar el por que hago lo que hago

Cuando las soluciones y el servicio no agregan valor

Publicación por Grupo TDM Colombia

https://www.linkedin.com/pulse/cuando-las-soluciones-y-el-servicio-agregan-valor-grupo-tdm-colombia/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/miguel-andres