4.9

Comentarios (2152)

Gustavo Guerra Ventas

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista | Consultor

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Neurociencias, Neuro Ventas, Neuromarketing, Comunicación Comercial Efectiva, Coaching.

Descripción del perfil

"¿Quieres vender más y de forma sostenible? Mi pasión es estudiar “científicamente” la mente del consumidor. Por más de 20 años, he combinado la ciencia de la psicología con un método de ventas probado para descifrar el porqué de las decisiones de compra. No se trata de manipulación, sino de entender los "dolores" y motivaciones de tus clientes para crear una conexión auténtica. Esta metodología ha impulsado el crecimiento en industrias como la farmacéutica, el retail y el consumo masivo en la cual he trabajado por más de 20 años. He capacitado a más de 30,000 profesionales de venta en toda Latinoamérica con mi metodología de "Los 5 Botones del Sí", ayudando a más de 300 empresas a transformar sus equipos en verdaderos expertos en persuasión. Vengo del mundo de las ventas, si revisas mi perfil, vengo de vender, de comunicar, de realizar marketing, de negociar y liderar equipos de trabajo, combino en mis formaciones experiencia, teoría y ciencia. Si tu objetivo es tener un equipo de ventas que no solo cierre tratos, sino que garantice el crecimiento sostenible de tu empresa, agenda una llamada. Hablemos de cómo podemos lograrlo."

Conferencias, Cursos o Talleres

Taller - Conferencia Los 5 botones del Sí

Flexible

Un taller o conferencia donde llevamos a cabo las siguientes actividades: 1. Creando el modelo de neuroventas perfecto para el cliente perfecto B2B (actividad de construcción) 2. Estableciendo modelos de negociación de acuerdo al stakeholder. (Entregable In situ) 3. Construcción de matriz costo / beneficio. 4. Construcción de matriz valor sobre precio. 5. Pasos de la venta neuroconsultiva. 6. Pasos de la negociación en B2B, B2C, B2G, B2E 7. Liderando nuestros territorios de forma desafiante y rentable. (actividad motivacional). 8. Conociendo nuestros programas de comunicación psicológica. 9. Análisis de las estrategias actuales de marketing. 10. Test

psicométrico de ventas.

Taller - Conferencia Neurocomunicación.

Flexible

Temas a desarrollar en el taller. Canales verbales. Canales vocales. Canales visuales. Gestos, ademanes, posturas. Dicción, pronunciación, vocalización. Microgestos, microengaños, mentiras. Elevator pitch.

Taller - Conferencia Neuroventas.

Flexible

Temas a desarrollar en el taller. Neuroventas vrs ventas. Necesidades vrs creatividad. Filtros perceptivos. Elementos de las neuroventas. Estrategias de ventas de las neurociencias comerciales. Valores simbólicos.

Neurotransmisores en la venta. Los 5 sentidos en las ventas. Razones de la compra.

Taller - Conferencia Neuromarketing

Flexible

Temas a desarrollar en el taller. Planes de mercadeo. Planes de comunicación. Segmentos, nichos de acción. Análisis de data. Slogans. Frases de posicionamiento. Equipos y medición. Construcción de verbatim. Material de

impacto. Estrategias y Tácticas.

Taller - Conferencia Neuronegociación

Flexible

Temas a desarrollar en el taller. ¿Qué es la negociación?. Historia de la negociación. Análisis de la negociación. Negociando con clientes, empleados, proveedores, empresas. Negociación win to win. Negociadores soviéticos.

Los 6 pasos de la negociación. Tipos de negociadores.

Taller - Conferencia Neuroliderazgo.

Flexible

Temas a desarrollar en el taller. Matriz de Hersey y Blanchard. Tipos de líderes. Liderazgo situacional. Trainner. Coaching. Mentoring. Feedback.

Experiencias

Conferencista, Entrenador, Formador y Consultor.

Sinapsis

2014 - Actual

Estudios

EC PSICOLOGIA

TECH

2025

NEUROCIENCIAS

VARIAS INSTITUCIONES

2025

ESP COACHING

ADEN

2010

ADMON EMPRESAS

FUMAC

2005

MARKETING Y ADMON

ESUMER

2000

Artículos

6 ESTIMULOS QUE ACTIVAN AL CEREBRO A COMPRAR

Activa el cerebro, Conecta la emoción y Accede a la TRANSACCIÓN.

https://clubdelaprendizaje.com/6-estimulos-que-activan-al-reptil-a-tomar-decisiones-de-compra/

¿Es hora de vender o de cuidar los clientes?

Piense en la pandemia y lea este artículo, deseoso de saber su opinión.

https://clubdelaprendizaje.com/es-hora-de-vender-o-es-hora-para-cuidar-los-clientes/

BIENVENIDO AL CLUB DEL APRENDIZAJE

Y recuerda "No acostarte sin haber aprendido algo nuevo y sin haber ayudado a alguien". Hazte miembro de nuestro club del aprendizaje presionando este enlace. http://bit.ly/bienvenido-al-club Te invitamos a ver nuestros videos en YouTube, simplemente activa la campana. http://bit.ly/tu-canal-youtube Y si te gusta escuchar audios, que mejor que seguirnos en nuestra plataforma. http://bit.ly/audio-aprendizaje Entérate de todo en nuestro Facebook. http://bit.ly/facebook-gg Ya viste nuestras publicaciones en Instagram. http://bit.ly/instagram-gg Conoce más de nosotros en LinkedIn. http://bit.ly/linkedin-gg Vuélvete un seguidor de nuestra pagina web.

http://bit.ly/web-gustavoguerra

https://clubdelaprendizaje.com/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/gustavo-adolfo-guerra