5.0

Comentarios (47)

Edgar Céspedes Atehortua

Medellín, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Neuro tips para vender más, Habilidades comerciales, Matrices para decisiones, Marketing de experiencias, Liderazgo organizacional, Cultura de servicio superior, Ventas consultivas, Innovacion y creatividad, Comunicacion asertiva.

Descripción del perfil

MG en Mercadeo Neuroentrenador personal y comercial Consultor empresarial Docente de pregrado y posgrado en áreas de mercadeo y ventas Amplia Experiencia liderando equipos de mercadeo y ventas en diversos sectores Conferencista en temas de ventas, marketing y liderazgo

Conferencias, Cursos o Talleres

Neurotips para vender mas y mejor

Flexible

Llegar a otro nivel con tips poderosos para vender generando valor

Habilidades comerciales modernas

Flexible

Descubre las habilidades que deben tener tus equipos comerciales para enfrentar los competidos mercados.

Técnicas avanzadas de negociación

Flexible

Descubre técnicas poderosas para lograr mejores negociaciones.

Matrices aplicadas para la toma de decisiones estratégicas

Flexible

Conoce herramientas aplicadas que te permitirán a ti y a tus equipos tomar mejores decisiones para las compañías.

Marketing de experiencias

Flexible

Conoce como conectar e influir con tu cliente desde las emociones.

Liderazgo Organizacional

Flexible

Desarrollar en el equipo humano de las compañías los criterios y habilidades para el crecimiento organizacional desde el liderazgo

SERVICCIÓN Servicio al cliente superior

Flexible

Taller aplicado para fortalecer la cultura al cliente de cara a lograr mas y mejores ventas

Descubriendo mi mejor YO

Flexible

Herramientas para conectar con tu yo y trabajar en tu mejor versión

!Atrévete a vivir¡ Saliendo de la zona de confort

Flexible

Eliminar las barreras que te impiden avanzar

Comunicación asertiva

Flexible

Herramientas para potenciar el trabajo en equipo y la comunicación asertiva de las organizaciones

Ventas consultivas

Flexible

Herramientas para pasar de una venta transaccional a una venta que genera valor

Habilidades en liderazgo

Sin especificar

Descubre las habilidades que debe desarrollar un líder.

Experiencias

Director

Click Estrategico

2019 - Actual

Docente de Cátedra.

INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER

2018 - Actual

Coordinador Ventas nacionales BtoB

GRUPO VIVELL S.A – FAJATE

2018 - 2019

Líder Estratégico Comercial.

COLOR Y DISEÑO.

2018 - 2018

Director Mercadeo y Ventas.

AVIATUR ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TURISMO, OIT/AVIATUR.

2016 - 2017

Director Comercial

VIAJES Y VIAJES S.A.S

2015 - 2016

Gerente Comercial división Pinturas e Impermeabilizantes

GRUPO INVISA S.A

2014 - 2015

Docente de Cátedra.

INSTITUCION UNIVERSITARIA SALAZAR Y HERRERA

2014 - 2015

Gerente Comercial y Operaciones.

TE PINTAMOS SOLUCIONES S.A.S

2011 - 2014

Consultor programa Oportunidades para la Vida / Consultor programa Medellín Ciudad Clúster y proyecto TIB y TIC en alianza con el BID

CORPORACIÓN INTERACTUAR

2014 - 2014

Coordinador Capacitaciones, Asesor Técnico y Comercial.

Invesa S,A

2005 - 2011

Estudios

Magister en Mercadeo

Esumer

2019

Administrador Comercial y de Mercadeo

Esumer

2013

Tecnología en Mercadotecnia

Escolme

2011

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/edgar-cespedes