

Juan Carlos
Contreras

RECHARGING

LÍDERES RECARGADOS DE **PODER COMERCIAL**

“Mis fortalezas **minimizan** mis debilidades”



Reconocimientos



Elegido 2 veces como el **mejor profesional de marketing experiencial de Iberoamérica** por el FIP (Festival Iberoamericano de Promociones) .



Seleccionado como uno de los **mejores empresarios de marketing del país** por la revista Dinero.



Uno de los **publicistas colombianos más premiados internacionalmente** con más de 150 premios nacionales e internacionales, incluyendo **Cannes de Oro** con Nike.



Su **agencia GLUE**, la cual fundó, fue **6 veces** galardonada como la mejor del país por los Premios PYM.



Líder de la campaña, "**DEMOS EL PRIMER PASO**", que logró **traer el Papa Francisco a Colombia** por medio del Obispado Castrense.

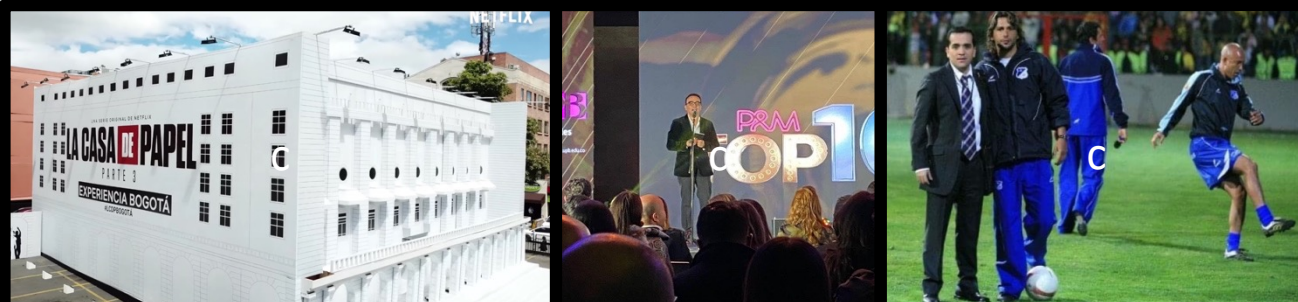


Juan Carlos Contreras



Trayectoria

- **Experto** asesor y capacitador de Equipos Directivos, Fuerzas de Ventas, Servicio al Cliente, Storytelling, Marketing Personal, Político y Deportivo.
- **Conferencista TED y EXMA**, (plataforma de marketing más importante de Latam).
- **Fundador** de **GLUE**, la primera agencia BTL y marketing integrado para Suramérica, seis veces nombrada como la mejor empresa de Marketing experiencial de Colombia.
- **Líder** de la campaña de la visita del **Papa Francisco** en Colombia; y de **"Soy capaz"**, iniciativa que logró unir a toda un país y sus marcas para que impulsaran La Paz de Colombia.
- **Directivo** en dos ocasiones del equipo de fútbol, **Millonarios** de Colombia.



Actualmente CEO de

Brandg®





Clientes:

Coca-Cola

NIKE

mastercard

DURACELL®

McDonald's

terpel

Microsoft

HOME CENTER
SODIMAC CORONA

Nacional de Chocolates

—EL LOCUTORIO—

M

Unilever

AstraZeneca

tvn

PACTIA
Espacios que conectan

FCF

claro

allicorp

Grupo Lucky

CARACOL
TELEVISIÓN

MA
LO
KA
infinito

P&M

ÁREAS DE EXPERIENCIA:

Gerencia, Asesoría – Estrategia – Accountability – Motivación –
Marketing experiencial – Ventas - Trabajo en Equipo - servicio.



EQUIPOS RECARGADOS

“StoryTelling para
convencer”

TALLER análisis de
dominancias cerebrales:

- Amarillo**=Comercial
- Azul**= Administrativo y Financiero.
- Verde**= Administrador y Procesos.
- Rojo**= Emocional y RH.



TIME: 1 a 3
HORAS HORAS

CHARLA 1 MOTIVACIONAL Y/O TALLER

CÓMO LOGRAR EL SÍ. LAS 3P.

Viviremos diferentes tipos de situaciones, con diversos tipos de personas y retaremos a los asistentes a responder las 3 Preguntas clave que un Líder debe resolver para lograr un **Sí**. Todo esto, entendiendo **mi fortaleza**, con la **argumentación y el lenguaje adecuado**.

CHARLA 2 MOTIVACIONAL Y/O TALLER

CÓMO GESTIONAR Y LLEVAR UNA AGENDA PRODUCTIVA. TEORIA DEL 1x3.

Trabajaremos el listado de interlocutores, los perfilaremos y luego, con la estrategia del **3x1**, les enseñaremos a gestionarlos. Luego pasaremos a que interioricen la importancia de tener una **conversación efectiva y una agenda productiva**.

- 1.Empezar el día pronto
- 2. Llevar el día Fuerte
- 3. Terminar el día Ganando



Los 3 temas se pueden mezclar dependiendo del Reto.

ACCOUNT AGILITY

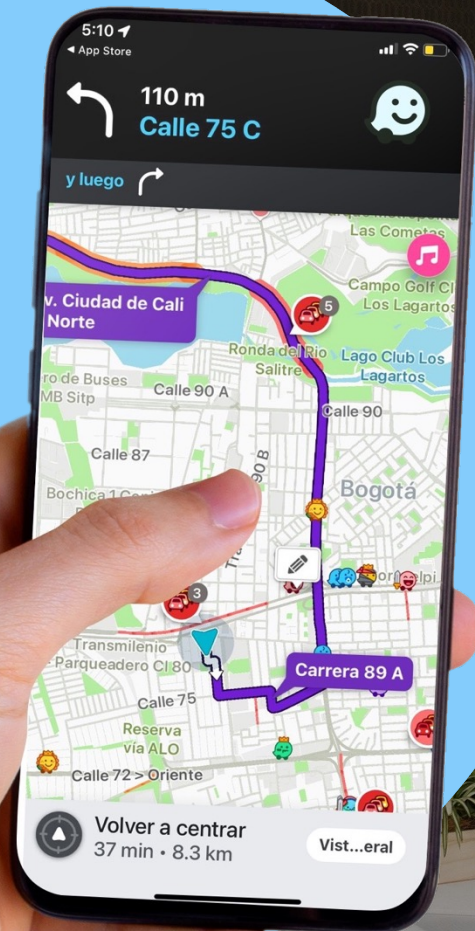


Cómo ponerle Waze a la **estrategia**, para ejecutarla **en Equipo**, con **Agilidad**.

Enfocada a: **Lanzamientos, gestión de equipos.**



Charla 3: Motivacional y/o Taller.





Fórmula del **ACCOUNTAGILITY**

**Personal
Accountability**

Foco

Lo + importante es que
lo + importante sea lo +
importante: Estrategia,
Resultados comerciales,
Armar equipos,
Crecimiento rentable,
Nuevos mercados.

**+ Mutual
Accountability**

Colaboración

Es cuando me junto
con los demás para
ser + que 2 y ser
+ efectivo que 2.
**Teoría de los
Ecosistemas.**

**+ Direction
Accountability**

GPS/El Norte

Ponerle waze a la
estrategia, alinear el
norte del equipo.
**Cierre movilizador e
inspiracional.**

Ejecution Accountagility

El plan tiene sentido si se ejecuta bien, con resultados, con un **Equipo
motivado**, con Estrategia, con Argumentos, listo y con Agilidad, para la
Misión Final.

A large-scale event stage with a speaker and a large 'LEGADO' logo. The stage is dark with blue and green lighting. A large, illuminated 'LEGADO' logo is visible on the left side of the stage. A speaker, Juan Carlos Contreras, is standing on the stage, highlighted by a green circular spotlight. The audience is visible in the foreground, seated and facing the stage. The overall atmosphere is professional and high-tech.

Juan Carlos Contreras

Speaker



¿CÓMO HACER UNA PRESENTACIÓN EXITOSA?

“Nos debemos preparar para persuadir, para convencer, para negociar, para vender”

Entrenamiento individual y de equipos directivos, Comerciales, líderes de Negociación y Voceros.



¿CÓMO HACER UNA PRESENTACIÓN EXITOSA?

PERSUASIÓN Y CONTUNDENCIA

1- Estructura del Discurso.
Vender la Idea.
(Razón+Emoción
+Call to Acción)

3- Tipología de mi Audiencia. Análisis de dominancias cerebral y de mi Audiencia.



2- Hilo Conductor.
StoryTelling, los 3 puntos principales.

- **Amarillo** =Comercial
- **Azul** =Administrativo y Financiero
- **Verde** =Administrador y Procesos
- **Rojo** =Emocional y RH

4 - Los 3 Ases. Detectar y Preparar las 3 reguntas que fijo me van a hacer en la presentación.



¿CÓMO HACER UNA PRESENTACIÓN EXITOSA?

“Nos debemos preparar para persuadir, para convencer, para negociar, para vender”

Entrenamiento individual y de equipos directivos, Comerciales, líderes de Negociación y Voceros.



PERCEPCIÓN Y CONFIANZA



1.Cuerpo. El cuerpo comunica.



2. Voz, Tono y Forma.



3.Rapport.
Conexión con mi Audiencia.



4. Feedback.

Entrenamos juntos en privado
para que brilles en público