

Dossier @2025

G U I L L E R M O

MITRE

Speaker & Consultor | CEO & Founder

Global Mentor International

Somos una empresa dedicada a potenciar el capital más valioso de toda organización: **su gente.**

Nos especializamos en el diseño e implementación de programas de Gestión Comercial, Certificaciones en Venta, Liderazgo y Calidad en el Servicio, con un enfoque estratégico orientado a resultados reales y sostenibles.

G U I L L E R M O
M I T R E





¿Quiénes

somos?

En nuestro equipo no solo formamos, transformamos equipos. Acompañamos cada proceso con un seguimiento riguroso y personalizado, asegurando que los conocimientos adquiridos se traduzcan en acciones concretas, cambios medibles y crecimiento tangible.

Porque creemos que el éxito no se improvisa, se entrena, se gestiona y se lidera. **Y ahí es donde hacemos la diferencia.**

Presencia Internacional



Sobre **Guillermo Mitre**

- CEO & Founder **Global Mentor International y GRUPO MITRE**
- Especialista en Ventas, Liderazgo, Gestión Comercial, Cultura Organizacional y Customer Experience.
- Conferencista **internacional**
- Creador del programa “**Global Mentor**” el cual es integral e incluye: **Gestión comercial, ventas, liderazgo y servicio al cliente.**



Algunos **clientes**



Clientes y Alianzas **estratégicas**

Empresas con las que ha **trabajado**

EXMA[®] Disney



Mercedes-Benz



entre otras

Apariciones en **medios**

Forbes

ámbito



Clarín

iProfesional

entre otros

Alianzas **exclusiva**



KEVINGSTON

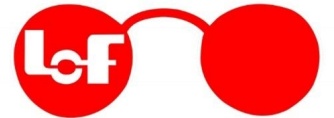


romi
pack

TOSTADO
CAFÉ CLUB



CHUNGO.



CARDON

Programa **MENTOR**

- Programa de **Gestión y Alto Rendimiento**
- Diseñado para **mejorar** la rentabilidad y **optimizar** la comunicación en empresas.
- Implementado en más de 100 empresas y con impacto en más de **25,000 personas.**
- Programa



FASES



DEL PROGRAMA

MENTOR

Este programa se construye
a la medida de cada cliente
según sus necesidades .

GUILLERMO
MITRE



Implementación
de **cultura**
organizacional



Evaluación de
desempeño y
coaching



Desarrollo de
técnicas
profesionales de
venta



Liderazgo y
manejo **de**
estadísticas

Conferencias



NACIMOS PARA VENDER: *El arte de influir en las personas.*



MOMENTOS MÁGICOS: *Experiencia y servicio al cliente.*



CREANDO EL DREAM TEAM:
Equipos de alto rendimiento.



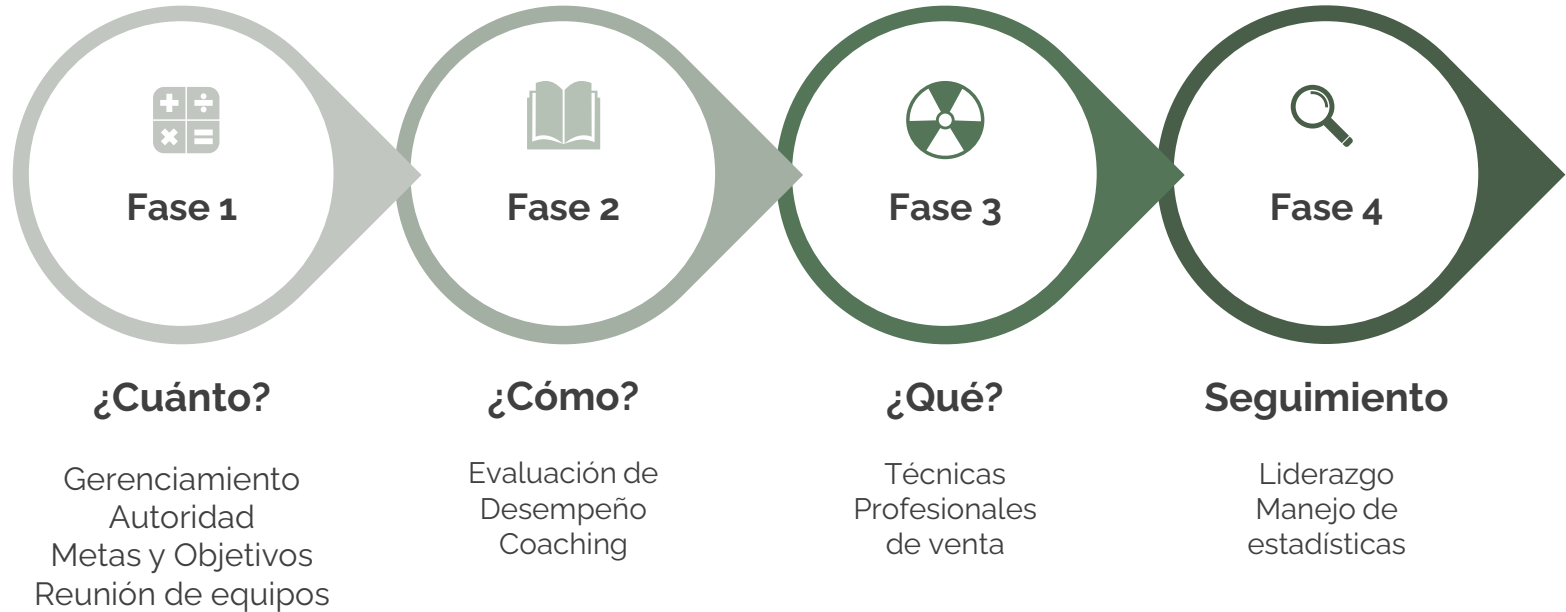
WORKSHOPS DE 3 a 4 horas o programas de varios días.

- 1-Equipos entrenados resultados extraordinarios
- 2-Ventas infinitas
- 3- Liderarte



Programa MENTOR

Gestión organizacional y alto rendimiento





Fase 1: **Implementación**

Para cambiar la cultura de una organización
debemos sentar las bases

1. Gerenciamiento
2. Metas y objetivos
3. Autoridad
4. Reunión de equipos



Fase 2: Implementación

Aprende a enseñar

5. Evaluación de desempeño

Para esta fase necesitamos contar con las estadísticas de venta.

6. Coaching

Al final de esta fase tendremos el manejo de autoridad y conocimiento para avanzar a las técnicas de venta y la motivación.



Fase 3: Implementación

Qué debemos decir y hacer para generar resultados

TÉCNICAS PROFESIONALES DE VENTA

- **Protocolos de Atención**
- **Atención y servicio al cliente**

No solo desarrollaremos las Técnicas de Venta, sino que entrenaremos en cada uno de los comportamientos de forma práctica.



Fase 4: **Implementación**

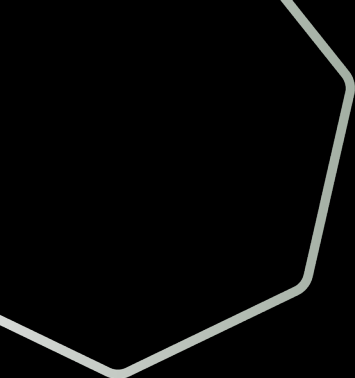
Poder, saber y querer

7. Liderazgo

Para mantener los resultados obtenidos, debemos mantener alta la motivación.

8. Trabajo de estadística

Presentación de cada participante mostrando el resultado del programa.



Material entregable en forma digital

- **AGENDAS DE IMPLEMENTACIÓN**

Gran parte del éxito del programa se debe a la implementación de estas agendas.

- **MANUAL DEL PROGRAMA**

Totalmente adaptado y escrito a las necesidades de la empresa.

- **CERTIFICADO DE GRADUACIÓN**

Dossier @2025

CONFERENCIAS

Y WORKSHOPS

Speaker & Consultor | CEO & Founder

Global Mentor International

HA COMPARTIDO

ESCENARIOS

CON:



Tony Robins



Vilma Núñez



Spencer Hoffman



Ismael Cala



Titto Gálvez



Daniel Tirado



Millán Ludueña



Regina Carrot

CREANDO EL DREAM TEAM: *“El arte de construir equipos de alto rendimiento”*

En un mundo donde los resultados excepcionales no se logran en solitario, la verdadera ventaja competitiva está en el poder del equipo. Esta conferencia es una invitación a transformar la forma en que construimos, lideramos y potenciamos a nuestros colaboradores.

“Creando el Dream Team” no es una charla motivacional más. Es una experiencia práctica, diseñada para líderes, gerentes, emprendedores y profesionales que buscan formar equipos comprometidos, motivados y con foco en la excelencia.

A lo largo de esta conferencia, exploraremos los principios clave que convierten a un grupo de personas en un equipo extraordinario. Compartiremos estrategias basadas en evidencia, ejemplos reales y dinámicas efectivas para que cada participante se lleve herramientas concretas y aplicables desde el primer día.

¿Qué te vas a llevar?



Claves para identificar y desarrollar el talento dentro del equipo



Herramientas para construir confianza, colaboración y responsabilidad compartida



Técnicas para alinear propósito, valores y objetivos en el equipo



Estrategias para liderar en contextos desafiantes y mantener la motivación



Un mapa práctico para crear tu propio Dream Team

Prepárate para repensar tu forma de liderar y construir. Porque los grandes logros no los hace una sola persona: los hace un gran equipo.



NACIMOS PARA VENDER *El arte de influir, conectar y construir relaciones infinitas*

Vender no es solo una transacción. Es una experiencia humana. En un mundo donde la atención es fugaz y la competencia abrumadora, quienes dominan el arte de la comunicación influyente tienen la verdadera ventaja. Esta conferencia es una invitación a redescubrir el poder de las ventas desde su esencia más auténtica: la conexión humana.

“Nacimos para Vender” no es una charla comercial tradicional. Es una experiencia transformadora diseñada para profesionales, emprendedores, líderes y equipos de ventas que quieren trascender el modelo de vender por presión, y comenzar a vender desde la confianza, la empatía y la influencia positiva.

A lo largo de esta conferencia, profundizaremos en los tres momentos clave que definen cualquier proceso de venta efectivo. Cada uno de ellos te brindará herramientas prácticas, técnicas de comunicación y una visión renovada sobre lo que significa ser un verdadero vendedor profesional.

¿Qué te vas a llevar?



Estrategias para conectar emocionalmente desde el primer contacto



Técnicas para escuchar activamente y detectar necesidades reales



Métodos para presentar tu producto o servicio de forma auténtica y persuasiva



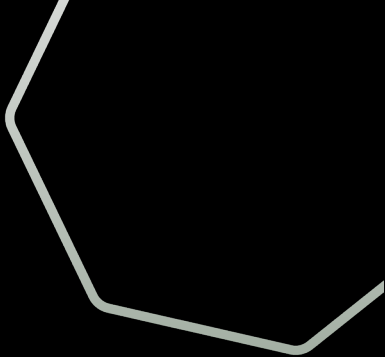
Claves para generar confianza, romper objeciones y cerrar con impacto



Una nueva visión: cómo los vendedores crean relaciones infinitas, no ventas pasajeras

Prepárate para transformar tu forma de vender y comunicar. Porque vender no es convencer... Es conectar, servir y dejar huella.





MOMENTOS MÁGICOS: *Cómo crear experiencias inolvidables que enamoran a tus clientes*

En un mundo saturado de productos, servicios y promesas vacías, lo que realmente permanece en la mente (y en el corazón) de un cliente no es lo que compró, sino cómo lo hiciste sentir.

“Momentos Mágicos” no es una charla sobre atención al cliente. Es una experiencia diseñada para transformar la forma en que marcas, equipos y profesionales se relacionan con las personas que eligen sus servicios. Porque la magia no ocurre por casualidad: se diseña, se provoca y se perfecciona.

En esta conferencia, descubrirás cómo crear esos momentos inolvidables que convierten clientes en fans, compras en recuerdos, y servicios en historias que se cuentan una y otra vez. Exploraremos las tres etapas clave de una experiencia memorable: **el antes, el durante y el después.**

¿Qué te vas a llevar?



Cómo diseñar el “antes” con intención: creando expectativa y generando conexión desde el primer contacto



Técnicas para elevar el “durante”: provocando experiencias únicas, auténticas y emocionantes



Claves para cuidar el “después”: seguimiento, mejora continua y fidelización genuina



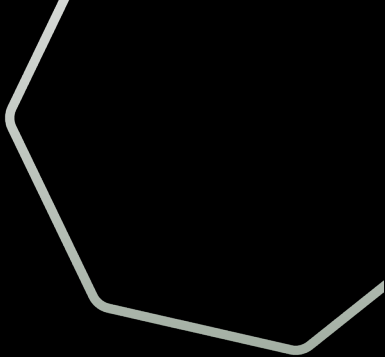
Herramientas para incorporar el entretenimiento, la sorpresa y el detalle emocional como parte central del servicio



Una nueva visión: crear experiencias, no solo prestar servicios

Prepárate para transformar cada interacción en una oportunidad de dejar una huella imborrable.





EQUIPOS ENTRENADOS: *Resultados Extraordinarios*

En un entorno donde la competencia es feroz y la atención escasa, solo aquellos equipos que dominan el arte de comunicar con impacto, vender con autenticidad y trabajar con cohesión alcanzan resultados realmente extraordinarios.

Este workshop ha sido diseñado como una experiencia integral para equipos comerciales, líderes, emprendedores y organizaciones que buscan llevar su rendimiento al siguiente nivel. No se trata solo de vender más o trabajar mejor, sino de crear una cultura de confianza, propósito y excelencia compartida.

A través de dinámicas prácticas, herramientas aplicables y una metodología clara, los participantes vivirán una transformación que impactará tanto su forma de comunicarse como la manera en que se **relacionan y colaboran como equipo**.

¿Qué se llevan los participantes?



Estrategias para comunicar con claridad, conectar emocionalmente y presentar con autenticidad



Claves para construir equipos con confianza, responsabilidad compartida y sentido de propósito



Técnicas para detectar necesidades reales, superar objeciones y cerrar con impacto



Herramientas para alinear objetivos, valores y cultura de equipo



Una visión renovada: cómo los equipos de alto rendimiento no solo alcanzan metas, las superan

Porque los grandes resultados no son fruto del talento individual... Son el reflejo de equipos entrenados, conectados y comprometidos con un propósito común.



VENTAS INFINITAS: *Técnicas y emociones para construir relaciones que duran para siempre*

En el mundo actual, donde los productos se parecen, los precios se comparan y la información abunda, lo que verdaderamente marca la diferencia es la relación que construis con tu cliente.

“**Ventas Infinitas**” es un workshop diseñado para transformar por completo la forma en que vendés. Ya no se trata de cerrar ventas, sino de abrir relaciones duraderas, basadas en la confianza, la autenticidad y el verdadero valor humano.

Esta experiencia está pensada para equipos comerciales, emprendedores, líderes y profesionales que desean dejar atrás el modelo tradicional de presión y persuasión, y comenzar a vender desde el vínculo emocional, la empatía y la conexión genuina.

Durante el workshop, vas a incorporar herramientas concretas, entrenar habilidades clave y desarrollar una nueva mentalidad que pone en el centro a la persona, no a la transacción.

¿Qué se llevan los participantes?



Técnicas para Zgenerar conexión emocional real desde el primer contacto



Estrategias para escuchar con empatía y comprender lo que el cliente realmente necesita



Métodos para presentar tu propuesta con verdad, claridad y valor auténtico



Claves para romper barreras, resolver objeciones y dejar una impresión imborrable



Herramientas para hacer seguimiento, fidelizar y convertir ventas en relaciones continuas



Una mentalidad expansiva: vender no termina en el cierre... recién empieza ahí



Porque en el fondo, los grandes vendedores no son los que más cierran... Son los que más conectan, más ayudan y más perduran en la memoria de sus clientes. Una venta puede durar un instante.

LiderARTE: *El arte de liderarte a vos mismo para inspirar, influir y lograr resultados extraordinarios*

Liderar no es un rol. No es un cargo. Es una forma de ser. En un entorno cambiante, exigente y acelerado, los líderes que realmente marcan la diferencia no son los que imponen, controlan o presionan.

Son aquellos que primero se lideran a sí mismos, gestionan sus emociones, comunican con autenticidad y se convierten en fuente de inspiración para otros.

"LiderARTE" es un workshop vivencial que combina desarrollo personal, liderazgo consciente y herramientas prácticas para formar líderes íntegros, humanos y efectivos, capaces de generar un impacto positivo en su entorno y alcanzar resultados extraordinarios desde la conexión y el propósito.

Este espacio está diseñado para líderes, emprendedores, mandos medios y equipos que entienden que liderar empieza por dentro... pero transforma todo lo que toca por fuera.

¿Qué se llevan los participantes?



Herramientas para autoconocer, autorregularse y automotivarse como base del liderazgo auténtico



Estrategias para inspirar desde el ejemplo, no desde la exigencia



Claves para comunicar con impacto, influir positivamente y generar entornos de confianza



Técnicas para alinear equipos con propósito, visión y valores compartidos



Una nueva mirada: el liderazgo no es control... es conexión y conciencia

*Porque liderar no es tener seguidores. Es desarrollar personas, multiplicar talentos y construir futuro. El verdadero liderazgo no empieza cuando otros te siguen... Empieza cuando vos decidís **liderARTE**.*



GUILLERMO MITRE
NO ES UN CONFERENCISTA.

NO ES UN **SPEAKER**

**ES UNA
EXPERIENCIA**

Desde el minuto uno, el auditorio no solo
escucha: **vive**.

Bailan, cantan, juegan y se ríen.

Se rompe la distancia.

El público y Guille se convierten en uno
solo...

iSon Rock!

@mitreguillermo



GUILLERMO
MITRE