



Portafolio para Marcar la Diferencia

Luis Guillermo Buitrago

LUIS GUILLERMO BUITRAGO C.

EXPERTO EN COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA, LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN DE EQUIPOS

Abogado con especialización en mercadeo y ventas. Tiene una experiencia de más de 30 años estudiando y aplicando temas de liderazgo, y conduciendo equipos de trabajo a tener resultados óptimos. Con amplia experiencia en comunicación estratégica, ventas y PNL. Ha ocupado cargos importantes en los sectores privado y público, ha sido miembro de varias juntas directivas, directivo gremial y profesor universitario. Speaker certificado EXMA, columnista, miembro de honor de CXLA y conferencista. Pertenece al equipo de mentores de las cámaras de comercio de Bogotá y Cali.



OBJETIVO

A través de este portafolio, brindarle a las organizaciones la oportunidad de contar con herramientas para sus colaboradores y para sus grupos de interés en general, que les permitan atender los desafíos sobre temas de liderazgo, trabajo en equipo, comunicación estratégica y formaciones comerciales, con el propósito de mantenerlos enchufados y actualizados, procurando que pasen a niveles superiores en su vida personal y laboral, y así puedan enfrentar los nuevos retos que estamos afrontando.



OPORTUNIDADES

- Facilitar espacios para la capacitación de las personas
- Reconectar a las personas para enfrentar los nuevos retos
- Posicionarse como una organización que se preocupa por el crecimiento de las personas
- Fortalecer el sentido de pertenencia de sus colaboradores, clientes y afiliados
- Facilitar herramientas a los equipos de trabajo para mejorar el fortalecimiento de los valores, la comunicación interna, el empoderamiento y el trabajo en equipo
- Contar con herramientas de fidelización con los clientes
- Fortalecer el liderazgo y el servicio
- Mejorar sustancialmente la comunicación en las organizaciones

QUÉ PROPONEMOS

DOS CONFERENCIAS Y DOS FORMACIONES

CONFERENCIAS:

- “Gente que Marca la Diferencia”
- “Equipos que Marcan la Diferencia”

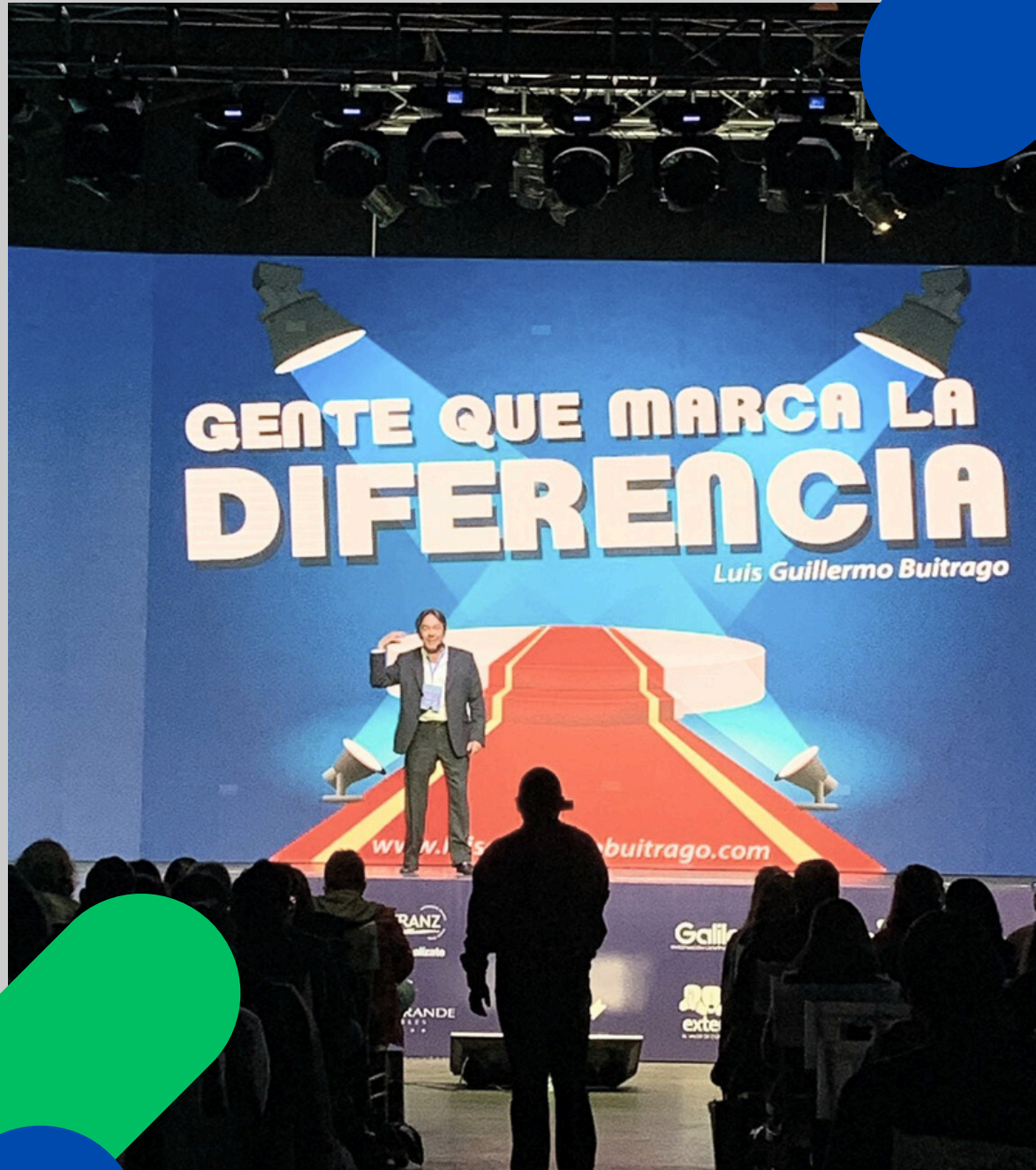
FORMACIONES:

- Comunicación Estratégica (Entrenamiento en vocería)
- “5 Secretos para Marcar la Diferencia en las Ventas”



“GENTE QUE MARCA LA DIFERENCIA”

CONFERENCIA 1



Con esta conferencia presencial de 60 minutos, entregamos herramientas de una manera práctica y sencilla, para fortalecer el liderazgo y generar una mejora sustancial en el desempeño personal y profesional de los asistentes, gracias al conocimiento y manejo de las principales características de la Gente que Marca la Diferencia. Así mismo, se genera una consciencia individual y colectiva de que hacer las cosas de manera extraordinaria y con actitud, es responsabilidad exclusiva de cada uno. Por último, se entregan herramientas para fortalecer los valores, el empoderamiento, hacer el Plan Estratégico de la Vida y encontrar el propósito superior, con el fin de aplicarlos en la vida personal y profesional. Con esta conferencia fortalecemos el ser para mejorar el hacer.

CONTENIDOS



- Herramientas para fortalecer los valores e identificar el propósito superior
- Cómo desarrollar el liderazgo integral y salir de zonas de confort
- Cómo hacer el plan estratégico de la vida
- La importancia de las pausas obligatorias para Marcar la Diferencia
- Las 7 características para Marcar la Diferencia
 - Transparencia
 - Pasión
 - Humildad
 - Comunicar bien
 - Persistencia
 - Solidaridad
 - Espiritualidad.
- Buenas historias y experiencias que refuerzan los temas

TAKEAWAYS

- Herramientas que mantienen la llama encendida en las personas con motivación e ilusión para enfrentar los nuevos retos.
- Herramientas para desarrollar el liderazgo integral fortaleciendo los valores, el compromiso, la confianza, y el empoderamiento.
- Fórmula práctica para identificar el propósito superior de cada uno.
- Metodología para realizar el plan estratégico de la vida.
- Experiencias y metodologías para hacer cambios sustanciales en cualquier momento de la vida, personal o profesionalmente; y para lograr salir de zonas de confort.
- Herramientas para fortalecer el trabajo en equipo y el servicio

COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA

ENTRENAMIENTO EN VOCERÍA



- A través de esta formación entregamos herramientas para mejorar la comunicación de los miembros de los equipos entre sí y con sus grupos de interés, con mucha fundamentación en el liderazgo,
- Comenzamos haciendo evaluaciones de los participantes sobre la forma como actualmente comunican y se relacionan.
- Posteriormente, hacemos el desarrollo del entrenamiento en vocería, con el propósito de mejorar su manera de comunicarse y relacionarse, atendiendo las oportunidades de mejora encontradas en la evaluación.
- Esto lo hacemos en sesiones individuales o grupales.
- Al final del ejercicio hacemos una plenaria para hacer una evaluación final y entregar recomendaciones.

“EQUIPOS QUE MARCAN LA DIFERENCIA”

CONFERENCIA 2



Con esta conferencia presencial de 60 minutos, se logra una mejora significativa en el trabajo mancomunado de los equipos de trabajo gracias al desarrollo de las "5C" del trabajo en equipo, haciendo un especial énfasis en la buena comunicación como un elemento primordial para un trabajo en equipo exitoso. De igual manera se genera consciencia sobre la importancia del empoderamiento para brindarle un mejor servicio al cliente, y el liderazgo para obtener mejores resultados personales y profesionales. Por último, se entregan herramientas para fortalecer la confianza al interior de la organización.

"5 SECRETOS PARA MARCAR LA DIFERENCIA EN LAS VENTAS"

ACTUALIZACIÓN VENTAS



Dentro del portafolio tenemos una muy completa formación para actualizar a los equipos en la actividad comercial. Partiendo de los “5 Secretos para Marcar la Diferencia en las Ventas”, hacemos un recorrido por lo que debe ser un exitoso camino comercial, comenzando por la prospección hasta llegar al cierre, de la mano de conceptos como la empatía, la persistencia, la generación de confianza, la honestidad y la construcción de relaciones, con base en una muy buena comunicación; centrándonos de esta forma en una capacitación comercial donde tendremos la oportunidad de compartir herramientas prácticas, muy poderosas, y experiencias exitosas para mejorar la actividad comercial de los equipos comerciales.

TAKEAWAYS

- El conocimiento de las ventajas y los beneficios del trabajo en equipo.
- Las "5C" del trabajo en equipo, como herramientas fundamentales para lograrlo.
- Modelos exitosos de trabajo en equipo
- La importancia del liderazgo y la adecuada comunicación, para un relacionamiento más estratégico.
- Metodología práctica, con buenas herramientas para fortalecer la gestión comercial, cumpliendo los presupuestos.
- Experiencias y metodologías para fortalecer la empatía, la persistencia, la generación de confianza, la honestidad y la construcción de relaciones con base en una comunicación más estratégica, como elementos fundamentales para una exitosa gestión comercial.



ESCENARIOS