

Francisco De La Peña Cantillo dirige un equipo de profesionales especializados en temas de motivación y desarrollo personal, ventas efectivas, liderazgo, servicio al cliente, sanidad emocional y otros temas empresariales.

Tras, 25 años como vendedor profesional. Se crea la marca FRANKBUSINESS: conferencias y capacitaciones, con ellas se ha venido diseñando y perfeccionando un amplio portafolio de conferencias, seminarios y talleres que orientan a inculcar la renovación de la mente para alcanzar un perfil óptimo desarrollado y empoderando a los asistentes para la prestación de un mejor servicio en las áreas de comunicación personal, afectivo, con el cliente y llegar a reconocer los valores que son inherentes al recurso humano en la empresa.

Francisco ya ha cumplido diez años como escritor de obras cristianas y productor de su propia música como cantautor, publicando libros para desarrollo del hombre con una visión sana para su entorno.



Estos se producen bajo el sello de su propia editorial PUBLICACIONES Y PRODUCCIONES EFATA. Fundador de la congregación Efata - Recibiréis poder con fundamento cristiano evangélico. Productor de un CD de alabanza y adoración de autoría propia con canciones y música inédita.

En la empresa Maxi drogas se han implementado estrategias para posicionar productos de consumo libre a través del mostrador



FRANK BUSINESS

*En un mundo difícil y altamente Competitiva
necesitas Entrenamiento*



FRANK BUSINESS

*En un mundo difícil y altamente Competitivo
necesitas Entrenamiento*

ESTUDIOS

- Formación Teológica
- Formación en ventas y visita médica especializadas en Schering Plough Corporation, Abbott Laboratorios de Colombia, Chalver de Colombia & Tecno químicas Laboratorios. venta directa - Electro lux S.A; Danaranjos S.A Venta por catálogos G Litoral.
- Autor De Libros: Velando para no ser sorprendidos con una visión cristiana
Escogiendo ser Bendecidos - para renovar la mente sujeta a la pobreza, y enriquecer las mentes a que viven en prosperidad.

Maxi drogas Ltda.; y de laboratorios Previpharma en el área de entrenamiento de técnicas de ventas, servicio al cliente, formación de crecimiento personal, supervisión de objetivos específicos para incrementar crecimiento del vendedor y su venta en unidades. Formación y entrenamiento de visitantes médicos en Previpharma. Conferencias de orden motivacional Creación del portafolio de lanzamiento de Pharmavizinc Fosforo. Literatura de productos como Prebiolife polvo, Dregak Jarabe, Ferromiel, y Prebiolife Kids y Prebiolife Capsulas.

EXPERIENCIA

Logros: se ha encargado de la organización de vendedores de la cadena

Francisco De la Peña C.
Conferencista y Motivador Empresarial del "SER"



Frankefata@hotmail.com

301- 3604 - 800; 313 -5660 - 180

Nuestro propósito es crear una mentalidad consagrada con un alto sentido de pertenencia.

No solo en el área de la motivación que produzca calor de un día, sino que se haga frecuente, se vuelva un hábito dentro del ritmo empresarial Día a Día.

Es cierto que invertir en la formación de su personal conlleva a una decisión que conducirá a la retribución, no es fácil cuantificarla, más sin embargo el desarrollo del recurso humano es el único camino si quieres soluciones a fondo.

Nuestras opciones de servicio son principalmente las siguientes.

- Seminarios y talleres de vendedores externos
- Talleres para visitantes médicos
- Convenciones de ventas
- El emprendimiento-networking
- Branding personal
- Venta por objetivos



VALORES





CONFERENCIAS Y SEMINARIOS...



Objetivo: Guiar a los participantes al manejo eficiente del punto de venta.

Atención telefónica y Servicio al cliente.

Comprender que el teléfono es una verdadera herramienta de trabajo.

- La llamada telefónica
- Comunicación en la venta
- EL “YO” del líder
- La felicidad un estado de vida que le da Un plus + a tu vida, Tú carrera necesita metas establecidas, El enfoque necesita marcas.

- Trabajo en equipo
- Sensibilidad al cambio
- Autoestima
- Inteligencia Emocional.

IMAGEN.

Crear, perfeccionar una imagen ejecutiva de éxito la cual beneficiara a la empresa participante al proyectar una actitud excelente del servicio al cliente.

Etiqueta, Protocolo, Actitud de Servicio.

EQUIPO:

Autoestima para una efectiva interacción

Características para un Equipo Efectivo de Trabajo.

TÉCNICAS PARA ORGANIZAR LAS VENTAS.

Marketing: conjunto de actividades que la componen, influencia en la gestión de Ventas.

- *Los productos que vendemos. sus características que debo saber el Servicio que prestamos.*
- *Suma de Esfuerzo. Que argumentos uso hoy. ¿Qué resultados Obtengo? Que objeciones Encuentro (y como Respondo? Intercambio con otro miembro del equipo.*
- *Descubriendo necesidades Lo Que necesita nuestro cliente Necesidades Lógicas y emocionales*



FRANK BUSINESS

En un mundo difícil y altamente Competitivo necesitas Entrenamiento

- *Descubrir oportunidades Problemas: insatisfacción del cliente Como dirigir nuestros productos y servicio para satisfacerlo.*
- *La Negociación Como generar una buena comunicación Técnicas para utilizar*
- *Trato al Cliente Cordialidad, Empatía.*
- *Uso de Técnicas de Ventas.*
- *Cierre. Distintos Cierres. Sondeos Manejo de Objeciones.*

MERCADEO PERSONAL

Ponente: Francisco De La Peña

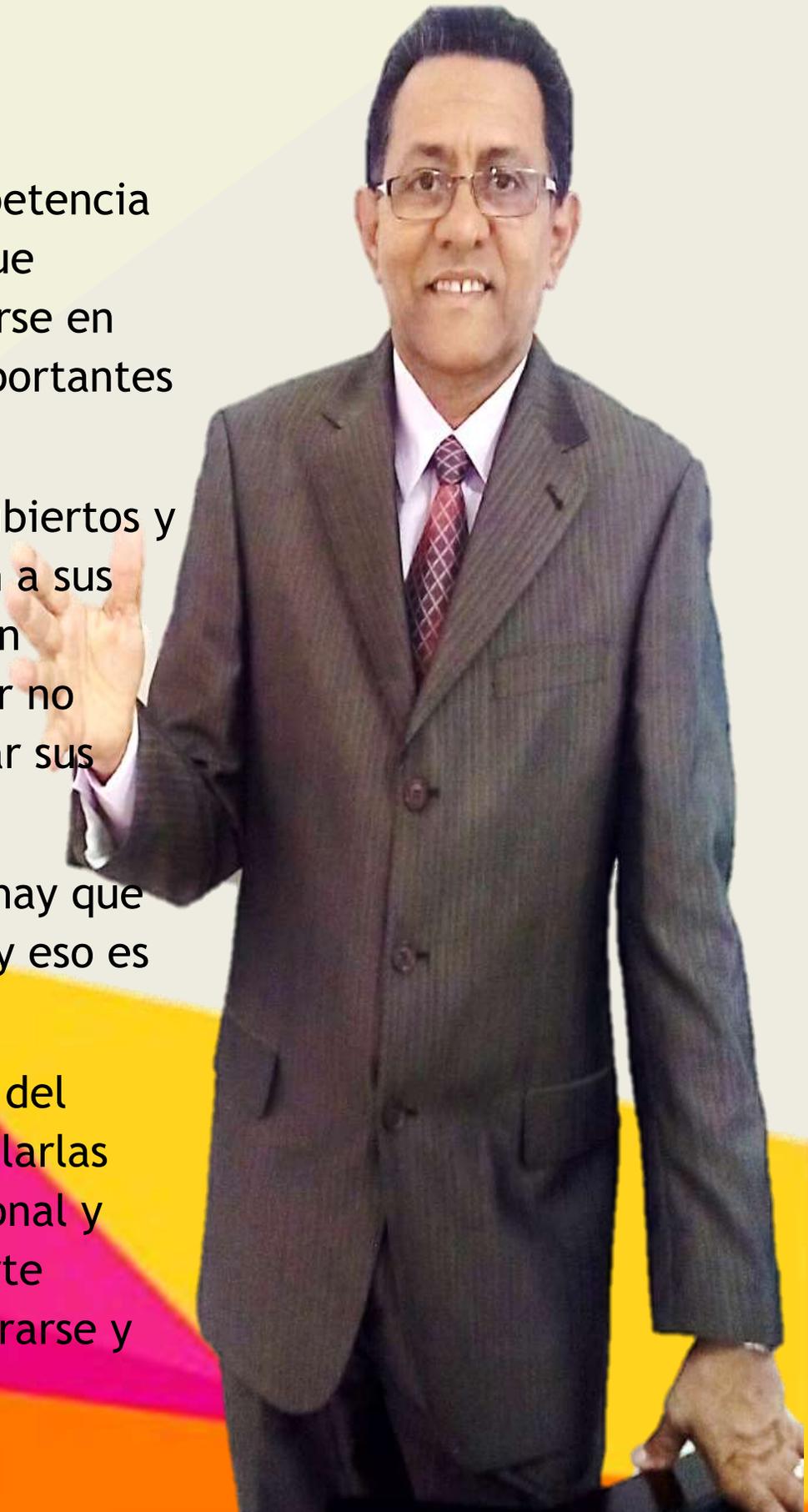
Intensidad 2 Horas

Justificación: la competencia laboral actual hace que muchos logren colocarse en las mejores y más importantes empresas.

Hay talentos no descubiertos y hay quienes claudican a sus sueños por no tener un mentor comercial, por no saber cómo desarrollar sus metas.

Para llegar a la cima hay que enseñar la gestión; “ y eso es como hacerlo?”

Objetivo: habilidades del participante: desarrollarlas con crecimiento personal y profesional, como parte integral de cómo valorarse y crear credibilidad.





FRANK BUSINESS

En un mundo difícil y altamente Competitivo
necesitas Entrenamiento

TALLERES

- El poder del entusiasmo
- El éxito al alcance
- La inspiración
- Trabajo en equipo
- Liderazgo
- Hablar en público
- Cierre de ventas
- Relaciones interpersonales
- Administración del tiempo
- Desarrollo creativo
- La excelencia Personal

REFERENCIAS

El Éxito. Universidad del éxito OG. Mandino.
La Visión: Miles Monroe.
Entrenamiento profesional en ventas. Laboratorios Letty de Colombia. Ventas por objetivos Abbott de Colombia. Mapeo y proyectos: Coicom Internacional.
Liderazgo Con Propósito: Rick Warren.
Las 21 Características de un líder_ Jhon Maxwell.
Serie Mc Grawhill - liderazgo en acción “visión” como la desarrollan los lideres, la comparten y la sustentan.

- Liderazgo para el siglo XXI serie Mc Grawhill
- Lidere el cambio Ken o'Donnell.
- Mercadeo laboral - colección Mc Grawhill
- Comuníquese efectivamente - Jorge Yarce
- Sea feliz - Flavio G1 Kovate
- Sea supropio Jefe - colección desafío “”
- Adrenalina Para El Trabajo - Colección Desafió
- Los manuscritos perdidos de Napoleón Hill (las reglas de oro para triunfar.)
- Reinvéntese “ Eneanimar su carrera en la dirección correcta”
- Las 10 técnicas más modernas para ser un vendedor de éxito - Cámara de comercio de Cartagena
- Tome el mando” consiga resultados con reuniones productivas.
- La personalidad saludable-Sidney M .Journad .El punto de vista de la psicología humanística.