



DAR PARA VENDER

Culttured & Luis Pineda

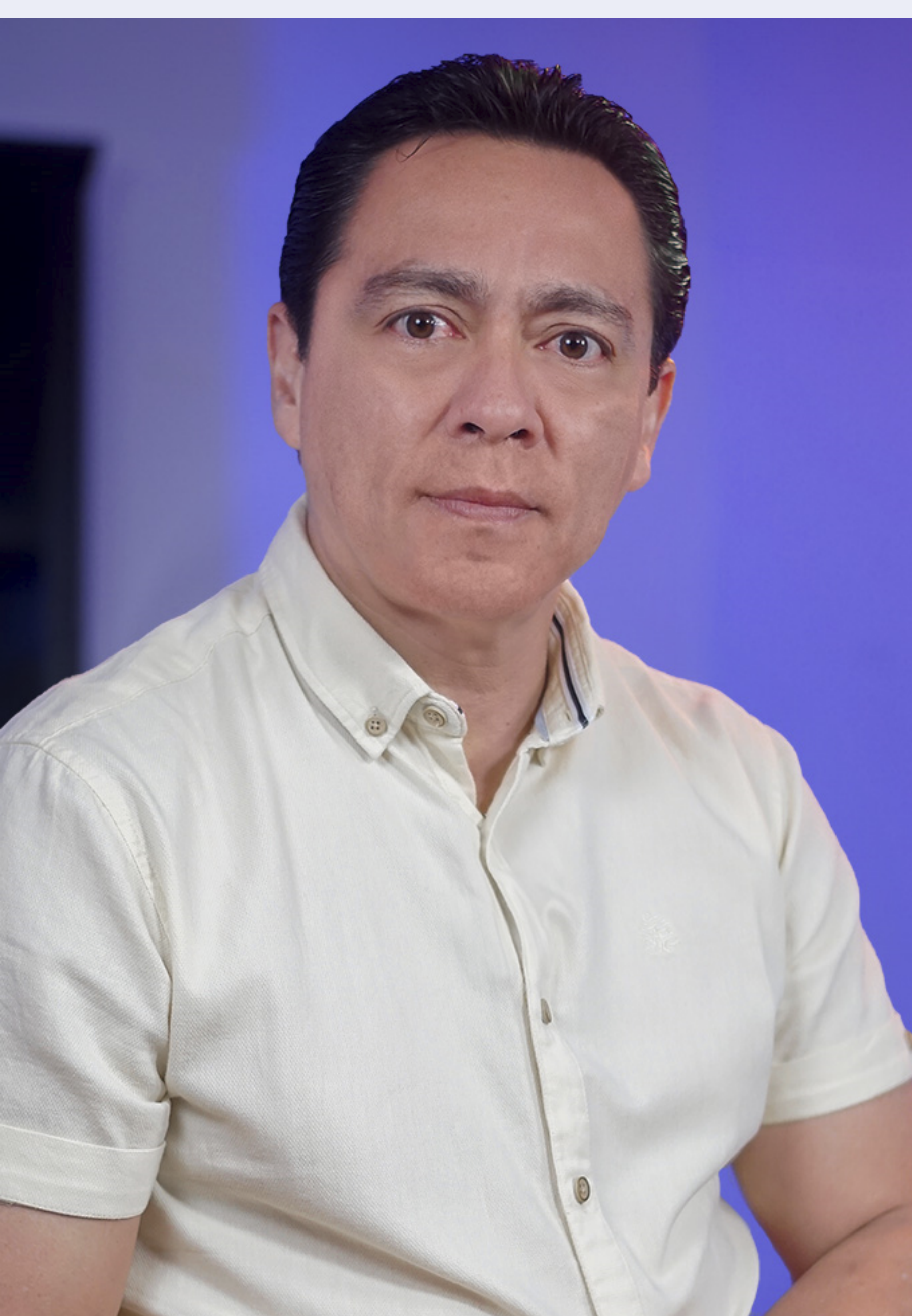
Ser un vendedor auténtico implica preocuparse por las personas y sus objetivos

En el mundo de las ventas, tradicionalmente se ha enfatizado en alcanzar metas de ventas y obtener beneficios económicos. Sin embargo, con el paso del tiempo, ha surgido una perspectiva más centrada en las personas y en generar un impacto positivo en sus vidas.

Esta nueva mentalidad se basa en el hecho de que los consumidores están cada vez más informados y conscientes de sus necesidades y deseos. Ya no responden de manera

positiva a tácticas de venta agresivas o manipuladoras. En cambio, buscan una conexión genuina con los vendedores y empresas que estén dispuestos a escuchar y comprender sus necesidades.

Ser un vendedor auténtico implica preocuparse por las personas y sus objetivos. En lugar de simplemente buscar cerrar una venta, se busca establecer relaciones a largo plazo y generar un impacto positivo en la vida de los clientes.



Luis Pineda | Experto en psicología positiva

Luis Pineda es conferencista y capacitador corporativo especialista en psicología positiva, a través de la cual ayuda a potenciar el bienestar y el desempeño de individuos y equipos de trabajo, así como a crear ecosistemas de felicidad organizacional. Funge también como asesor externo del Instituto de Ciencias de la Felicidad del Sistema Tec Milenio del Tecnológico de Monterrey y como consejero de la Organización "Awards of Happiness" en Estados Unidos.

Antes de independizarse, Luis se desempeñó exitosamente en puestos gerenciales y directivos en la iniciativa privada, el sector público y la academia, lo que le ha permitido conocer de primera mano la dinámica, las exigencias y el entorno del mundo organizacional.

**APRENDE
DE LOS
EXPERTOS**

CULTTURED

CURSOS EN CULTURA Y TURISMO

www.culttured.com