

TO THE HEART OF VALUE

CENTRICIDAD AL CLIENTE Y ESTRATEGIAS DE VENTA DE VALOR

Ser céntrico al cliente es una elección no binaria. Tu estrategia y posicionamiento determina tu propuesta de valor. Este programa te ayudará a entender las diferencias entre una cultura céntrica al cliente y otra céntrica al producto, con el objetivo primario de vender y retener a clientes multinacionales y globales de una manera más exitosa y liderar grupos diversos culturalmente y enfocados al servicio de manera más efectiva. Los asistentes van a ganar una profunda apreciación por la comunicación inter-organizacional e interpersonal, y conocer a fondo las herramientas para trabajar en entornos comerciales y de negocio, multiculturales, globales y transculturales.

La unidad conduce al acuerdo y enfoque organizacional. La diversidad es el génesis de la innovación y el crecimiento. Para crecer en el mundo de negocios global hoy en día es necesario integrar ambas y crear puentes a través de la diversidad. Para dirigir y guiar a clientes internacionales es necesario adoptar perspectivas, herramientas y sistemas que reduzcan la complejidad y faciliten la entrega de valor cuantificado entre divisiones, geografías y funciones. Líderes y gerentes necesitan desarrollar competencias específicas para triunfar en este contexto.





Carlos Escario

Huete&CO
Santa Engracia, 4, 2ºD 28010 Madrid

T. +34 620 059 601 c.escario@hueteco.com

EMPRENDEDOR · EJECUTIVO GLOBAL · ASESOR Y CONSULTOR DE DIRECCIÓN · SPEAKER · AUTOR · COACH EJECUTIVO

Nuestro Propósito:

- Educar en los negocios
- Inspirar para la acción
- Conectar con la Grandeza



Ex Experiencia

Huete&Co
SOCIO

IESE Business School
PROFESOR ADJUNTO

Universidad Notre Dame
PROFESOR ADJUNTO

Escuela de emprendedores EDEM
PROFESOR ADJUNTO

Universidad CEU-UCH
PROFESOR HONORARIO

Basque Culinary Center
PROFESOR ADJUNTO

UTi Worldwide Inc.
PRESIDENTE GLOBAL, SOLUCIONES INTEGRADAS
PRESIDENTE REGIÓN EMENA
SENIOR VP GLOBAL, ESTRATEGIA
PRESIDENTE REGIÓN EMENA, SOLUCIONES DE CLIENTES
VP REGIÓN EMENA, VENTAS & MARKETING

SLI, S.A.
FUNDADOR & CEO

E Educación

Universidad CEU-UCH
DOCTORANDO EN ESTRATEGIA

Univ. Rey Juan Carlos
MASTER EN MARKETING

IESE Business School
EXECUTIVE MBA

Univ. CEU-San Pablo
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

H Habilidades



S Servicios

Conferencias



Seminario - Taller



Acompañamiento - Asesoramiento



I Intereses

CLIENTES MILENIALES TRANSFORMACIÓN ESTRATEGIA BRANDING MARKETING PROPÓSITO DISRUPCIÓN
INNOVACIÓN VALOR CONSULTORÍA EJECUCIÓN PERSONAS PROCESOS CULTURA GESTIÓN
MOTIVACIÓN DESARROLLO PERSONAL EMPRENDEDURISMO PLANIFICACIÓN LIDERAZGO

