

M O N I C A M E N D O Z A

Conferenciante experta en Ventas, Neuromarketing e Inteligencia Emocional



Directora General de la Consultoría de Ventas Energivity Consulting S.L. Licenciada en Psicología por la Universidad Autónoma de Barcelona, Programa de Dirección de Ventas por EADA y Programa de Crecimiento de Empresas por IESE. Sales Training por Dale Carnegie y Certificada como Coach Comercial por CIE Barcelona. Seminario Tony Robbins.

Actualmente docente en la Escuela de Negocios ESADE, y profesora oficial del Colegio de Agentes Comerciales de Barcelona (COACB). Ex profesora de la asignatura Dirección Comercial en la Universidad Autónoma de Barcelona (Facultad de Económicas), en EAE Business School, y asesora de ventas de la patronal Cecot.

Forma parte de la Asociación Española de Formación On-line y es miembro del Círculo de Mujeres de Negocios.

Publicaciones:

“Lo que NO te cuentan en los libros de ventas” (9ª.Edición) , “Píldoras de Motivación para Comerciales y Emprendedores” (4ª.Edición) y “Las Únicas 12 maneras de captar clientes” (Editorial Planeta).

Mónica Mendoza es **licenciada en psicología** por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB), ha realizado un **máster en Dirección Comercial** por EADA y un **Programa de Crecimiento de Empresas** por el IESE.

Es autora de los **libros: “Lo que no te cuentan en los libros de ventas”** (Ed. Alienta Grupo Planeta) y **“Píldoras de Motivación para Comerciales y emprendedores”** (Ed. Alienta Grupo Planeta).

Tiene una **especial habilidad** para adaptar el discurso a la audiencia, **conectar con el público y lograr sacar de ellos una sonrisa** a la vez que comunica el contenido. En sus conferencias suele hablar de motivación, pero sobre todo suele **motivar**. Y suele hablar de marketing y ventas, pero **desde la experiencia** de quien ha sido vendedora toda su vida.

“No podemos cambiar la cara que tenemos, pero sí la que ponemos”

De 2002 a 2005 fue **Directora Comercial de la empresa Solostocks.com**, perteneciente al **Grupo Intercom**. En 2005 da inicio a la empresa de **consultoría en marketing y ventas** que lleva su nombre, al tiempo que **dirige el Open Channel** de la marca de electrónica de consumo **Rimax**.

Los Diez Mandamientos del Comercial:

1. Sé fan de tu producto o servicio y de ti mismo.
2. Controla tus emociones.
3. Primero véndete tú, luego la empresa y finalmente el producto/servicio.
4. Comunica globalmente.
5. Sonríe, sonríe y sonríe.
6. Más psicología y menos técnicas.
7. Despierta el interés de los que te rodean.
8. Diferénciate del resto.
9. Aprovecha tu red de contactos.
10. La culpa no siempre es de los demás.

Contacto y contratación:

Tel: 686 04 41 46

sanchez.arman@helpersconsulting.com