HiCue speakers
Higher Content & Inspiration



JIM CATHCART

Uno de los conferencistas más premiados, miembro del Hall de la Fama, con 18 libros publicados y más de 3.000 conferencias

---

- Uno de los principales conferencistas profesionales y autor de temas de negocios del mundo.
- Sus 18 libros incluyen 3 bestsellers.
- Más de 3.100 conferencias profesionales a nivel mundial.
- Parte del 1% de los mejores conferencistas TEDx , con más de un millón de vistas.
- Mejor conocido como el autor original de Relationship Selling™ y The Acorn Principle, ambos bestsellers internacionales.
- Inducido en el Salón de la Fama de Ventas y Marketing en diciembre de 2012, reconocido como el hombre que popularizó el término "Relationship Selling".
- Miembro desde hace 29 años de la exclusiva Speakers Roundtable (20 de los mejores oradores del mundo.
- Miembro del Salón de la Fama de los Conferencistas.

"Durante más de 41 años, he estado ayudando a las personas a crecer su negocio y expandir su vida enseñándoles a repensar su trabajo, sus relaciones y ellos mismos. Les muestro cómo dominar su oficio, así como sus vidas".

Jim Cathcart, CSP, CPAE, autor, conferencista profesional y líder empresarial, es el CEO de Cathcart Institute, Inc. (fundada en 1977), una organización dedicada a ayudar a los clientes a crear y desarrollar relaciones de alto valor. Recientemente fue nombrado como el primer Emprendedor en Residencia por la Escuela de Administración de la Universidad Luterana de California. Las cuatro décadas de estudio de Jim en ciencias aplicadas del comportamiento han dado como resultado El Principio de Bellota, una guía para entender los muchos elementos que nos hacen a quienes somos más 336 formas de hacer lo que hay que hacer. El principio de bellota alcanzó el estatus de best-seller internacional. De hecho, en los EE.UU. se convirtió en el e-book best-seller #2 a nivel nacional, en segundo lugar después de Stephen King. Como autor de 18 libros, un blog popular y decenas de programas grabados, los estudiantes de Jim llegan a los cientos de miles.

Un Pionero de Ventas y Marketing: Inducido en el Salón de la Fama de Ventas y Mercadéo en diciembre de 2012, Jim Cathcart es el hombre que popularizó el término "Relationship Selling". Ha sido seleccionado como Gran Influenciador en Ventas y Mercadéo en cada uno de los Últimos 5 años. Relationship Selling ™ es también el curso principal en la Cathcart Online Academy.

Admirado por sus colegas: Es considerado uno de los principales conferencistas profesionales y autores de libros de negocios del mundo. Él regularmente entrena a otros en la construcción de su carrera como conferencistas. Ha presentado más de 3.000 discursos en todos los estados de Estados Unidos y en todo el mundo. Jim Cathcart es uno de los únicos cinco conferencistas en el mundo que tienen todos los honores siguientes: el presidente anterior de la asociación nacional de los conferencistas (NSA), receptor del premio de Cavett, miembro del hall de la fama (CPAE) (CSP), un miembro de 29 años de la mesa redonda de conferencistas exclusivos (20 de los principales oradores del mundo) y galardonado con el Golden Gavel Award de Toastmasters International. En agosto de 2008

fue incluido como una de las "leyendas de la profesión de Conferencistas". En 2015-16-17 fue seleccionado como uno de los 25 mejores conferencistas (de 1.300) a través de una encuesta en línea de 27.000 personas de negocios.

Personal: Cuando no está frente a la cámara o en un escenario encontrará a Jim corriendo por los senderos de la montaña de Santa Mónica, montando una motocicleta o tocando la guitarra y cantando en los clubes nocturnos. Está comprometido a vivir plenamente la vida ya ayudar a otros a hacer lo mismo.

TEMAS

- Motivación Empresarial
- Liderazgo
- Marketing
- Motivación
- Crecimiento personal
- Motivación de Ventas
- Servicio al cliente
- Desarrollo de equipos

PROGRAMAS

Liderazgo: Haga que la gente desee tener el mejor desempeño posible

El reto principal del liderazgo no es un desafío de habilidades; Es un reto de motivación. Hacer que la gente quiera hacer lo que debe hacerse. Ese es el trabajo principal de un líder.

Propósito:

- Dar a la gente la confianza para seguir adelante a pesar de la incertidumbre o desafíos.
- Mostrarle a la gente cómo tomar el liderazgo y como mantenerlo.
- Empoderarlos para que se lideren a sí mismos y ayudar a otros a crecer.

Relationship Intelligence®: Cómo convertir los contactos en activos

"¡Aumente su Coeficiente Intelectual de ventas! ¿No preferirías tener TODO el negocio en lugar de solo una transacción? ¡Las relaciones deben ser tratadas como Activos! Una relación sin una venta es simplemente una conexión social. Una venta sin una relación es lo que se obtiene de una máquina expendedora. Nuestros clientes se merecen tenernos como su socio en la resolución de problemas. " Jim Cathcart, autor original del best-seller internacional Relationship selling.

Propósito:

- Cambiar la forma en que la gente piensa acerca de las ventas
- Enséñarles técnicas específicas para que puedan generar más ventas con menos resistencia.
- Desarrollar su confianza y darles una dirección clara para la acción.

Liderazgo para el éxito profesional - Cómo convertirse y seguir siendo un líder respetado en su campo

El éxito sostenido es el resultado de quien te has convertido y no solo de lo que has hecho. Hay un proceso de aprendizaje para lograr el éxito personal, interpersonal y profesional. Usted puede subir y llegar a la cima de su profesión siguiendo este proceso. La forma de pensar entre los líderes mundiales y la gente más destacada de su profesión difiere significativamente de los que se reportan a ellos. Muchas personas se vuelven competentes, algunas se vuelven excelentes y algunas se vuelven brillantes en lo que hacen. La diferencia puede significar cambiar su mundo, su profesión o nuestro mundo de manera significativa. Esto implica volverse más intencional e inteligente acerca de: sus relaciones, reputación, conjuntos de habilidades, hábitos y mentalidad.

Objetivos (6):

- 1. Aprender a pensar en su trayectoria profesional de una manera estratégica
- 2. Reconocer los elementos básicos de su reputación profesional
- 3. Hágase cargo de sus interacciones utilizando Relationship Intelligence®
- 4. Aprender a equilibrar su avance de estilo de vida con el progreso profesional
- 5. Dominar el arte de la comunicación de liderazgo
- 6. Aumentar el CI de ventas de su organización

Relationship Selling™: (Ventas por relacionamiento)

A veces no es su producto o el precio que le consigue el negocio, a veces es simplemente la manera que usted conecta con la gente. Tenemos que repensar la forma en que nos conectamos con nuestros clientes y proveedores, antes de que lo haga nuestra competencia. Cuando Jim Cathcart escribió Relationship selling se consideró revolucionario. Hoy en día se considera una práctica estándar. Esta presentación le muestra qué debe escuchar, cómo ser natural en su estilo de venta y cómo conectarse con los elementos subyacentes de la psicología de compra que la mayoría de la gente nunca ha oído hablar.

Acorn Principle - Ayudar a las personas a crecer:

El principio de la bellota (Acorn) es: "Tu crecimiento más grande, más rápido y fácil proviene siempre de tus habilidades naturales". Cada persona puede ser muy buena en ciertas cosas, pero la mayoría de la gente no sabe cuáles son esas cosas. Jim muestra a la gente cómo encontrar y hacer crecer sus fortalezas naturales para que puedan estar siempre auto motivados. Una fascinante exploración de lo que nos hace ser quiénes somos y cómo usarlo. Basado en nueve años de investigación psicológica.

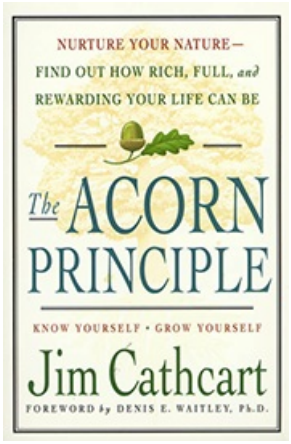
El factor de la abuela - Lealtad del cliente a lo largo de la vida:

Todo el mundo sabe cómo proporcionar un buen servicio; Nuestro desafío es conseguir que quieran. La verdadera magia en el servicio al cliente proviene de los esfuerzos discrecionales, cuando la gente va más allá de la descripción de su cargo. Esto comienza con la formación de la gente en la forma de pensar: su papel, su objetivo y la persona que sirven. Cuando no encuentras mucho sentido en lo que haces, no aportas mucho valor a lo que haces. Esta presentación se centra en la forma en que los sistemas, las estrategias y

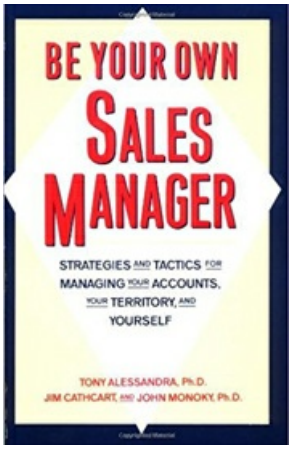
las relaciones afectan al servicio. Jim enseña "The Grandma Factor" para construir su clientela a través de UpServing o ir más allá en el nivel de servicio.

PUBLICACIONES

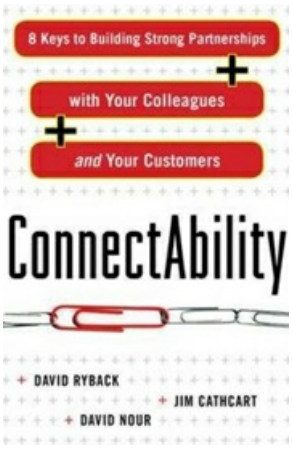
Libros



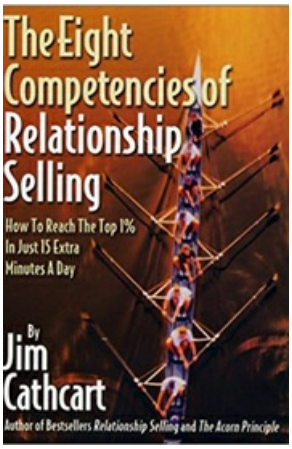
THE ACORN PRINCIPLE



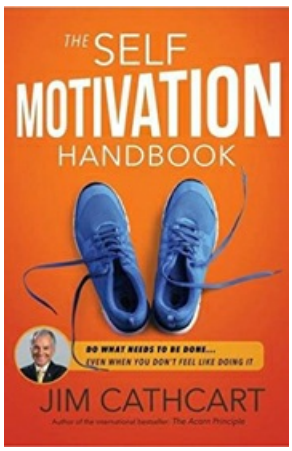
BE YOUR OWN SALES MANAGER



CONNECTABILITY



THE EIGHT COMPETENCIES OF RELATIONSHIP SELLING



THE MOTIVATION HANDBOOK
