

Raúl Miranda Rodríguez



El Sr. Raúl Miranda cursa actualmente la Licenciatura de Derecho en el Colegio Superior de Ciencias Jurídicas, cuenta con un Diplomado por la Universidad Anáhuac en "Call Center" así como, una Cédula Definitiva otorgada por la Comisión Nacional de Seguros y Finanzas.

Es Fundador de empresas como "Cerámica y Porcelana Montebello S.A. de C.V.", empresa dedicada a la fabricación, comercialización y exportación de artículos decorativos, promocionales y artesanales, donde fue reconocido con la Medalla de Oro por El Palacio de Hierro durante tres años consecutivos derivado a las altas ventas de productos.

Fue Director General de "Fontana RHIM S.A. de C.V.", importadora, comercializadora y exportadora de artesanías y antigüedades, donde obtuvo la representación de importantes firmas españolas, dedicadas a la comercialización de antigüedades: "Denix", "Bronces Cebrian", "Marto", entre otras; estableciendo relaciones comerciales exitosas con cadenas como Sanborn's, Liverpool, El Palacio de Hierro, SEDENA, etc.

Fundador de "Yago Imports", en la Cd. De San Antonio, Tex, convirtiéndose en uno de los principales socios comerciales de cadenas como Hallmark, Wallmart, JC Penny's, Robinson's, Montgomery Ward, entre otras.

Asesor comercial y de negocios de Renault Polanco, logrando durante tres años consecutivos el primer lugar de ventas.

Implementó un Call Center "Daytona Multimarca" encargado de promocionar y vender marcas automotrices como: Peugeot, Renault, Honda, Accura, Ford, Mazda, Toyota, Mercedes Benz, entre otras, logrando ventas por más de cincuenta unidades mensuales.

Como Responsable de Ventas de Honda Interlomas, logra la tercera posición a nivel nacional.

Creador de la metodología de ventas "Forma de Vida" con la cual obtiene el Premio "The Bizz Awards 2009" otorgado por la Confederación Mundial de Negocios.

FORTALEZA DE LA METODOLOGÍA DE FORMA DE VIDA

Una parte importante de la metodología de Forma de Vida, está basada en 4 pilares que nos sustentan (programación neuro lingüística, semiología, física cuántica y planos eneagrámicos) logrando impactar de forma directa al inconsciente del prospecto, cliente o consumidor mediante impactos subliminales, para que su decisión de compra no se postergue.

OBJETIVOS DEL SEMINARIO DE FORMA DE VIDA

- ✔ Integración del personal
- ✔ Formación de equipos
- ✔ Más rentabilidad en el personal
- ✔ Calidad en la atención al servicio
- ✔ Potencialización de capacidades personales
- ✔ Desarrollo de actitud y aptitud
- ✔ Fidelidad al trabajo (menor rotación)