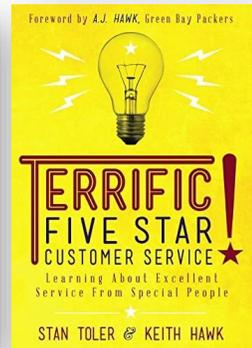
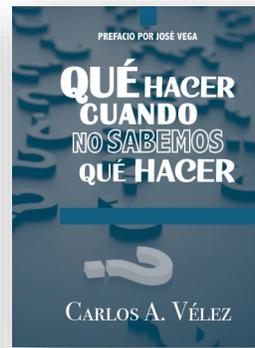
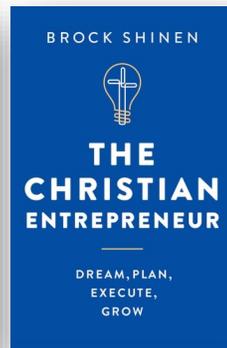
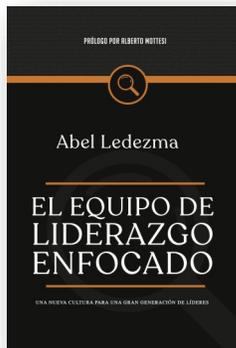


AÑADIENDO VALOR AL

Ciente

Carlos A. Vélez

Escritor, Orador, Coach
y Presidente de Oikos US
INFO@oikosusa.org
www.oikosusa.org



Para Añadir Valor al Cliente, este necesita recibir tres cosas:

1. Un producto o servicio libre de _____.
2. Ser atendido en un periodo de _____ razonable.
3. Que la persona que les atienda lo haga con _____.

Añadirle Valor al Cliente no se consigue con un curso, un seminario o una clase.

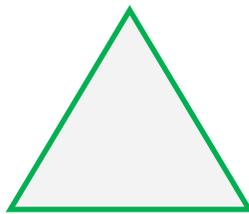
Solo se logra a traves de una _____.

«En vez de enfocarte en la competencia, enfócate en el cliente». Scott Cook

«Un buen servicio al cliente cuesta menos que un mal servicio al cliente». Sally Gronow

«Hagas lo que hagas, hazlo bien. Hazlo tan bien que cuando la gente te vea hacerlo quiera volver y verte hacerlo de nuevo, y querrán traer a otros y mostrarles lo bien que lo haces». Walt Disney

¿Qué Hace Una Cultura?



Sobre Añadir Valor

- Motivar al Cliente lo hace sentir _____
- **Añadir Valor al Cliente lo hace** _____.

En Una Cultura de Añadir Valor al Cliente

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

La palabra clave para añadir valor al cliente es _____.

¿Qué cambios tengo que ejecutar para en vez de solo servir al cliente pueda **añadirle valor**?



Sobre el Conferenciante

Carlos A. Vélez nació en San Juan de Puerto Rico. Ha recorrido cerca de tres millones de millas alrededor del mundo enseñando sobre liderazgo, finanzas y la necesidad de desarrollar líderes, organizaciones y estructuras que sean efectivas en añadir valor a los demás. Hoy, Carlos es fundador y presidente de OIKOS USA teniendo la oportunidad de facultar y retar a individuos y organizaciones a vivir vidas "con integridad y excelencia".

Carlos posee un bachillerato de la Universidad de Puerto Rico y estudios posgraduados en Consejería Familiar del Alliance Theological Seminary. Graduado en el 2004 del Instituto Haggai de Liderazgo en Singapur y un postgrado en Liderazgo Organizacional con concentración en Consultoría de Desarrollo Organizacional en Regent University en Virginia, E. U. Su participación en organizaciones como Promise Keepers, The John Maxwell Company y El Instituto para la Cultura Financiera entre otras le han dado una perspectiva muy particular sobre el liderazgo y el desarrollo de organizaciones de excelencia. Además, de ser Coach Ejecutivo mantiene una red de mentoría de líderes en Estados Unidos, Costa Rica, Nicaragua, Cuba, Honduras, Paraguay, República Dominicana y Puerto Rico entre otros países.

Carlos ha estado casado con Rosse por casi 30 años y tienen dos hijas. Ambos invierten sus vidas en hacer posible que 1,000,000 de líderes sean entrenados para el 2030. Carlos es autor de dos libros "Termina Bien Aun Cuando Hayas Comenzado Mal" (2018) y "Qué Hacer Cuando No Sabemos Qué Hacer" (2020).