HiCue speakers
Higher Content & Inspiration

MARK SANBORN

Autoridad en Desarrollo del Liderazgo

Mark Sanborn fue Presidente de National Speakers Association, la organización más grande de conferencistas profesionales en el mundo, de la cual integra el Speaker Hall of Fame.

Sanborn es el autor de siete libros, incluyendo "The Encore Effect", "Up, Down, or Sideways" y el best-seller internacional "The Fred Factor". Ha creado y participado en más de 20 videos y programas de audio de entrenamiento para ejecutivos, y su serie "Team Building: How to Motivate and Manage People" logró el segundo puesto en ventas de series

educativas en formato de video en EE.UU.

Sanborn ha trabajado para más de 1500 clientes incluyendo Capital One, Costco, Enterprise Rent-a-Car, FedEx, Harley-Davidson, Hewlett Packard, Key Bank, KMPG, Morton's of Chicago, Motorola, New York Life, RE/MAX, ServiceMaster, Time Warner, Upsher-Smith, el Ministerio del Interior de EE.UU, USPS, Wachovia y Washington Mutual.

Mark Sanborn cuenta con un título profesional con honores de Ohio State University y con una certificación como orador profesional por National Speakers Association. Adicionalmente forma parte del exclusivo Speakers Roundtable, conformado por los 20 conferencistas más destacados de EE.UU.

TEMAS

- Liderazgo
- Servicio al cliente
- Productividad y alto desempeño

PROGRAMAS

Convirtiendo lo ordinario en extraordinario

Tomando como punto de partida su best-seller "The Fred Factor", Mark Sanborn revela los secretos de los individuos extraordinarios que se han reinventado a sí mismos para crear valor que ofrecer a clientes y colegas, haciendo de esta presentación una experiencia sumamente impactante y entretenida.

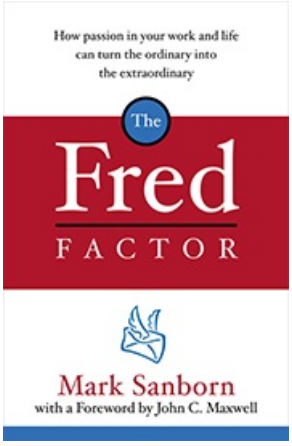
Los 10 mandamientos del servicio al cliente

Organizaciones exitosas requieren de técnicas y estrategias de servicio comprensivas para alcanzar la excelencia en el servicio. Ser "amable" con los clientes no es suficiente. Mark

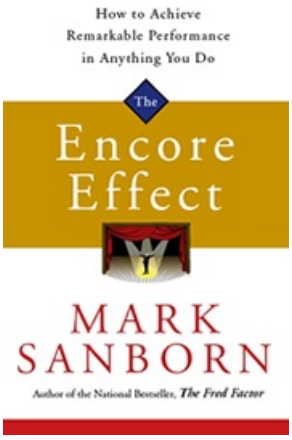
Sanborn comparte los 10 mandamientos del servicio al cliente, revelando secreto para ofrecer un servicio al cliente superior.

PUBLICACIONES

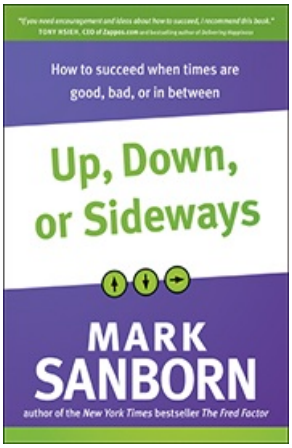
Libros



THE FRED FACTOR



THE ENCORE EFFECT



UP, DOWN, OR SIDEWAYS