

Maria Marin

Autora • Figura Radial • Columnista • Motivadora

**“ Como Negociar
en Los Negocios
y en la Vida ”**



Keynotes

Seminarios

Talleres

Acerca de María • Programa • Clientes • Testimonios • Contacte

Acerca de Maria Marín

Personalidad de Radio, Autora y Motivadora

María Marín es la principal líder de motivación para los hispanos. Ella es la fuente de inspiración para quien busca desarrollar seguridad en sí mismo y alcanzar el éxito en todas las áreas de su vida. Su vitalidad y energía son contagiosas, por eso se distingue por la manera cautivadora en que transmite sus mensajes motivacionales. Por medio de sus conferencias, libros, columnas, presentaciones en la televisión y programa de radio, ha cambiado la vida de miles alrededor del mundo.

Esta "coach de la vida" es la conductora del programa de radio nacional El Show de María Marín, por Univision Radio, donde habla con su público de temas del amor, la familia y la superación personal. María escribe la columna exclusiva SUPERATE para la revista People en Español. Además es autora de la columna internacional Mujer Sin Límite (titulada igual que su primer libro) publicada en los periódicos hispanos más importantes de los Estados Unidos, Puerto Rico, México, Centro y Suramérica. También es colaboradora del programa televisivo Al Rojo Vivo con María Celeste Arrarás.

Esta puertorriqueña es digna de admiración por todos los obstáculos que superó en su niñez. Perdió a su madre a los ocho años y la soledad le hizo refugiarse en la comida, convirtiéndola en una jovencita sobrepeso. A los quince años tuvo que enfrentar una nueva batalla al descubrir que tenía diabetes y dependería de inyecciones de insulina por el resto de su vida. "Las adversidades que enfrenté en mi juventud me enseñaron que no importa el reto que encuentres en tu vida, si mantienes una actitud positiva puedes superarlo y alcanzar tus sueños", dice la motivadora, quien actualmente es la portavoz de la Asociación Americana de la Diabetes para el campo Latino.

Su primera obra literaria Mujer Sin Límite fue un "bestseller" para la editorial más grande de libros en español, Santillana. Con la pasión que la caracteriza, Marín relata su vida transportando al lector en un viaje de emociones. "Quise escribir este libro para las mujeres que aún no han descubierto el potencial que existe dentro de ellas para triunfar, y aquellas que sí lo han descubierto pero que no saben cómo usarlo para hacer realidad sus sueños", declara la motivadora.

Y contar con libros bestseller se ha vuelto a repetir con la publicación de su más reciente libro Pide más, espera más y obtendrás más. A solo una semana de ser lanzado al mercado (septiembre 2010) este libro de negociación se posiciono rápidamente entre los cuatro títulos más vendidos de No ficción en español en los Estados Unidos, según Nielsen Rating.

Su nuevo libro que sale en Septiembre/Octubre 2012, se llama "Los 7 erros que cometen las mujeres en el amor"

María Marín es hoy una conferencista de fama internacional. Su trayectoria comenzó enseñando técnicas de negociación a ejecutivos de empresas alrededor del mundo, convirtiéndola en la única Latina experta en este tema. Por eso, se distingue entre los hispanos como la principal motivadora en los temas de "Fortalecimiento Personal" y el "Arte de Negociar". Sus amenas presentaciones y su mensaje cautivador la han hecho merecedora de recibir numerosos honores. Los años que trabajó en el mundo corporativo fueron el trampolín hacia su fascinante carrera en el campo de la "Transformación Personal". Sus amenas presentaciones y su mensaje cautivador la han hecho merecedora de recibir numerosos honores.

Premios otorgados:

50 Most Influential Women in Radio 2009

"Personality of the year 2008" - Medallas de Cortez Radio Award

"Latina Woman of the Year 2006" - National Latina Business Women Association

"Latina Excellence 2006" - Hispanic Women's Corporation

"Latina Entrepreneur of the Year 2005" - Latina Style Magazine

"Latina Professional of the Year 2005" - National Latina Business Women Association

"Latina Entrepreneur of the Year 2004" - Latin Business Association

Programa

“Como Negociar...En los Negocios y en la Vida”

Conferencias, Seminarios y Talleres

Hasta Una Hora y Media

En este programa aprenderás las técnicas, estrategias, tácticas y aspectos psicológicos para negociar. Los principios de negociación son universales. Los mismos conceptos que aplican a un vendedor, comprador, gerente de proyectos o para asuntos legales también funcionan con el jefe, tu pareja, o tu familia. Aprenderás el aspecto competitivo de negociar y a establecer la base para llegar a un acuerdo creativo de “ganar-ganar”.



Descripción Del Curso

- ✓ La Estrategia Fundamental Para Comprar y Vender
- ✓ Teniendo Éxito en Una Negociación Difícil
- ✓ El Lado Psicológico de la Negociación
- ✓ Negociaciones Personales

Programa

“Como Negociar...En los Negocios y en la Vida”



La Estrategia Fundamental Para Comprar y Vender

- ✓ Que Hace a Un Buen Negociador
- ✓ Tácticas Para “Ganar-Ganar”
- ✓ Como Defender El Precio y El Valor
- ✓ Construyendo Relaciones a Largo Plazo
- ✓ Técnicas Para Determinar El Mejor Precio

Teniendo Éxito en Una Negociación Difícil

- ✓ Contramedidas Para Tácticas Difíciles
- ✓ Manejando Situaciones Estancadas - ¡Tu Ganas!
- ✓ La Estrategia Para Ceder
- ✓ Aprende Como Negocian Otras Culturas

Programa

“Como Negociar...En los Negocios y en la Vida”

El Lado Psicológico de la Negociación

- ✓ Tus Expectativas Determinan Tus Resultados
- ✓ La Importancia del Lenguaje Corporal
- ✓ Es Esencial Sentirse Seguro
- ✓ Lo Que Su Oponente Realmente Quiere
- ✓ Como Encontrar Información Oculta

Negociaciones Personales

- ✓ Como Cuestionar un Precio Firme o Posición Firme
- ✓ Negociando Tu Salario
- ✓ Comprando Propiedades y Artículos Costosos
- ✓ Persuadiendo a Tu Pareja o Hijos



Lista de Clientes

Estados Unidos

- + JP Morgan Chase
- + Honeywell Inc.
- + ICM Suppliers
- + OshKosh B'Gosh
- + Scientific-Atlanta, Inc.
- + Farmland Industries
- + Solectron
- + Abbott Laboratories
- + Pfizer
- + Guidant
- + Novartis Pharmaceuticals
- + AMAC (Airport Employees)
- + NMSCD

México

- Ford Motor Company
- Avery Dennison Products
- Plexus
- Mattel Toys de México
- LG Electronics
- Johnson Controls
- Grupo Posada

Centro y Sur América

- Banco Cuscatlán
- Pollo Campero
- Minera Yanacocha
- YEO-Young Entrepreneurs Org.
- YPO-Young Presidents Org.

Testimonios

“María es una de las mejores instructoras que he tenido para un entrenamiento. Su entusiasmo y conocimiento acerca del tema fue fantástico. Expone la información con gran pasión y el seminario es muy informativo”.

Latane Ware Jr. – Moore Brothers Company, Inc., Project Manager, Washington D.C.

“María, tienes un gran talento...la habilidad para enseñar de una manera divertida y efectiva. Tu clase se enfoca en los puntos necesarios y me fuí con el conocimiento y las herramientas necesarias para negociar efectivamente en los negocios y en mi vida personal”.

Rene R. Simmons – Enterprise Technology, Relationships Manager, Texas

“Me gustaría felicitar a María porque ella presenta sus seminarios de una manera estupenda. Ella posee pasión por el tema, gran organización y excedió las expectativas del grupo acerca de la conferencia”.

Sara Vazquez-Benvenuti – Bristol Myers, Manager, Puerto Rico

“María presentó el material, lecciones y ejercicios de una manera excelente. Deseo poner en práctica todo lo que aprendí - ¡Todo se puede negociar!”.

John Anthony – Source California Energy Services, Inc., California



Contacte

Para Contrataciones

Demand Entertainment

Tel: (626) 576-2570

Email: Bill Marin - bookings@mariamarin.com

