

Sr. Daniel Touris



Consultoría & Entrenamiento en Empresas

- ▶ Daniel Touris: Consultor con 15 años experiencia en procesos de dirección comercial en empresas de diferentes industrias. Ha desarrollado programas entrenamiento ejecutivos “in company”, en las áreas de dirección comercial, procesos de ventas & negociación, calidad de atención a clientes, motivación y trabajo de equipo, conversaciones cruciales y persuasión, participando en actividades de entrenamiento empresas en México, Perú, Ecuador, Brasil, Paraguay, Argentina y Uruguay.
- ▶ Facilitador en el Programa Viviendo Valores en las Organizaciones de Ken O’Donnell. Certificado como formador en Indagación Apreciativa en la Weatherhead School of Management, Case University, Cleveland Ohio. Miembro de OLA desde el 2008, participó en el programa para facilitadores de Foco Estratégico, en Oxford. En asociación con Achieveglobal es entrenador en el proceso de ventas PSS 2000 Formado en Calidad de Atención a Clientes por la Consultora Booz Allen & Hamilton. Es entrenador en la escritura del método de caso por James Austin del HBS. Certificado como entrenador del Proyecto de Negociación de Harvard básico y avanzado en Boston.
- ▶ El Sr. Touris es Ingeniero Agrónomo (Universidad de la República – Uruguay) y posee un Postgrado en Marketing de la Universidad Católica del Uruguay. Adicionalmente se desempeña como Docente en diferentes institutos y Universidades.
- ▶ A trabajado para diferentes ONG (Organizaciones no Gubernamentales sin fines de lucro), a título personal y en programas del BID/FPMIN. Es fundador de Logros una ONG, dedicada a la generación de huertas orgánicas en escuelas rurales.
- ▶ Es integrante del consejo Directivo de ACDE la asociación cristiana de empresas, integrante de UNIAPAC.
- ▶ Es Director de AHS una consultora en el área de desarrollo organizacional.
- ▶ Está casado hace 17 años con Carolina Cibils y tienen 2 hijos, Cecilia de 16 y Andrés de 14.

Más información: <http://www.ahs.com.uy/DTouris.htm>