



América Empresarial

ON CONTENT ▶

#VSM2020

VIRTUAL
SALES
MEETING
2020



SERGI RAMO
ESPAÑA



ENRIQUE MALDINI
ARGENTINA



ALEJANDRO PEÑALOZA
VENEZUELA



MARK HUNTER
USA



ANDY PRESTON
UK



EL MUNDO QUE VENDRÁ Y
LAS ÚLTIMAS TENDENCIAS DE VENTAS
EN ÉPOCAS DE INCERTIDUMBRE

5 CONFERENCIAS EN
STREAMING



zoom

12 JUNIO

9:30 COL / 10:30 VEN / 10:30 USA / 15:30 UK / 16:30 SPA

AMERICAEMPRESARIAL.COM/VSM2020

METODOLOGIA

En un momento de incertidumbre como el que estamos viviendo en todo el planeta, y con el objetivo de compartir el conocimiento y contenido de los expertos con los que trabajamos en América Empresarial, hemos creado el **VIRTUAL SALES MEETING 2020**, la primera edición de un encuentro virtual que tiene como objetivo principal exponer las tendencias del momento a través de conferencias por cinco de los referentes actuales de ventas de todo el mundo en diferentes áreas.

Cada uno de los conferencistas que participarán en este MEETING trabajan en el mercado europeo y norteamericano nos van a exponer estrategias que ya han utilizado con buenos resultados durante esta crisis.

En este MEETING podremos disfrutar de 5 conferencias online, un espacio enriquecedor y lleno de talento e ideas de aplicación inmediata para toda la situación que estamos viviendo actualmente y se hará un análisis del futuro post COVID-19 con estos expertos.

INCLUYE

- Traducción Simultánea
- Materiales Digitales
- Certificado de Asistencia Digital
- Opción de verla en Directo y diferido por grabación

Nota: este evento será traducido de inglés español – español inglés y será presentado simultáneamente en Europa, Sudafrica, Norteamérica, y Latinoamérica



PROGRAMAS
ONLINE

#VSM2020



SERGI RAMO
E S P A Ñ A



Sergi es un reconocido speaker y conferenciante que tiene más de 15 años en consultoría de negocios. Sergi colabora con algunas de las compañías más influyentes en España y Latinoamérica a través del asesoramiento comercial, la capacitación comercial y el desarrollo de sus equipos directivos y comerciales. A su vez, imparte conferencias sobre ventas en España, Estados Unidos y Latinoamérica (Chile, Colombia, Brasil, México, Argentina, República Dominicana...) y ejerce como profesor en universidades de España y América Latina. Sergi ha apoyado más de 80 proyectos de asesoría comercial para clientes en España, Chile, Colombia, Brasil, México, Argentina y República Dominicana. Sus áreas de especialización son la consultoría comercial y la capacitación comercial.

CONFERENCIA

Del vendedor tradicional al Vendedor Híbrido

Cada vez el cliente se mueve de manera más caprichosa entre los diferentes canales y accede constantemente a contenidos digitales antes de realizar su compra, en definitiva, el cliente cada vez es más digital. Ante este nuevo cliente digital, el vendedor debe cambiar y adaptarse para conseguir sus objetivos de venta. Sergi Ramo, reconocido speaker y consultor comercial, nos da las claves para que el vendedor tradicional pueda evolucionar hacia lo que él ha denominado el "Vendedor Híbrido": un vendedor que ha entendido las nuevas normas de juego y que ha desarrollado las nuevas habilidades del vendedor del futuro.



AMERICAEMPRESARIAL.COM/VSM2020

#VSM2020



ENRIQUE MALDINI

ARGENTINA



Enrique es especialista en la formación y desarrollo de equipos comerciales de alto rendimiento para venta corporativa o B2B. Su trabajo abarca aspectos relacionados con el diseño de metodologías para el diagnóstico y optimización del desempeño comercial, modelos de capacitación en adultos y disciplinas avanzadas para el cambio de hábitos en profesionales vinculados al desarrollo de negocios, a nivel de ejecutivos, gerentes y directores de venta.

CONFERENCIA

VENTA VIRTUAL

DE UNA EXPERIENCIA TECNOLÓGICA A UNA EXPERIENCIA HUMANA.

La contingencia a nivel global derivada de la pandemia de coronavirus está forzando a empresas y vendedores a continuar con el desarrollo de negocios replanteando de modo radical sus formas de trabajo.

Sencillamente, no es posible dejar de vender, y tampoco es posible postergar el perfeccionamiento de habilidades de ventas, dejándolo para "un mejor momento". En cambio, sí es posible crear un nuevo diferenciador en la forma de vender a través de medios digitales, ganar credibilidad, crear conexión emocional rápidamente, facilitar la apertura del cliente y mantenerlo comprometido en un diálogo sin distracciones ni multitasking.

Está probado que es factible generar suficiente confianza en el entorno virtual para crear nuevos negocios y cerrar los que se habían generado antes de la pandemia.

VIRTUAL
SALES
MEETING
2020

AMERICAEMPRESARIAL.COM/VSM2020

#VSM2020



ALEJANDRO PEÑALOZA

V E N E Z U E L A



Colabora con empresas a nivel mundial en la transformación y maximización del desempeño comercial, profundizando en temas como Diseño y Optimización de Procesos de Ventas; Estrategias de Ventas; Elaboración de Mapas Estratégicos, Prospección Avanzada; Ventas Directas e Indirectas y Metodologías de ventas B2B. Desde el año 2002 es conferencista internacional en Ventas y se desempeña como coach e instructor certificado en esta misma área de conocimiento. Es Partner Certificado para Latinoamérica de las empresas ALTIFY y Revegy Inc, Líderes mundiales en Metodologías de Ventas y en Automatización del Desempeño en Ventas.

CONFERENCIA

SUPERANDO LAS OBJECIONES EN ÉPOCA DE RECESIÓN

Si estás en ventas desde hace algún tiempo, entiendes claramente que uno experimenta períodos de crecimiento y períodos de declive. Pero estoy totalmente convencido de que, tanto en los buenos como en los malos tiempos, tienes que seguir vendiendo.

Como bien sabes, es totalmente imprescindible el saber superar las objeciones en la venta, pero es importante tener claro que las objeciones que se obtienen en una época como la que estamos viviendo actualmente, son, de alguna manera, diferentes y a veces más difíciles que aquellas que escuchas en tiempos con condiciones de mercado normales.

- Cómo identificar y abordar directamente la preocupación que impide que tu cliente tome acción.
- Las tres teorías que necesitas para ayudar al cambio y ganar compromisos.
- Cómo hacer que tu pregunta sobre una iniciativa orientada al futuro merezca la atención de tu cliente en este momento.



AMERICAEMPRESARIAL.COM/VSM2020

#VSM2020



MARK HUNTER

U S A



Mark Hunter, "The Sales Hunter" ayuda a los vendedores a encontrar y retener mejores prospectos que pueden cerrar más rápido sin tener que descontar el precio. Él es el autor del libro más vendido, High Profit Prospecting. Cada año viaja más de 200,000 kilómetros en todo el mundo entregando mensajes de ventas con su estilo de alta energía que crea un cambio duradero con su público.

CONFERENCIA | A MIND FOR SALES

Para los vendedores cansados de sentirse estresados, agotados y desanimados porque sus clientes no quieren saber de ellos, A Mind for Sales es la guía que necesitan para desarrollar una mentalidad de éxito y los hábitos necesarios para avanzar hacia una nueva realidad de nivel de rendimiento de ventas.

Todos saben que el mundo de las ventas puede ser difícil, y es fácil desanimarse cuando los rechazos comienzan a acumularse y sus clientes dejan de levantar el teléfono. Los patrones de pensamiento incorrectos pueden comenzar a establecerse, y muy pronto no estará cumpliendo su cuota y está buscando en las listas de trabajos en su hora de almuerzo, esperando que caiga el hacha.

Durante esta coyuntura que esta viviendo el mundo, puede aprender con Mark Hunter cómo desarrollar una mente para las ventas como la de él: "Hoy, las ventas son mi vida. Ha pasado de ser un trabajo. Ya ni siquiera veo las ventas como una profesión; Es un estilo de vida, y estoy orgulloso de estar viviendo. No me puedo imaginar haciendo otra cosa."



AMERICAEMPRESARIAL.COM/VSM2020

#VSM2020



ANDY PRESTON
U K



Andy Preston fue originalmente un comprador profesional, luego el mejor vendedor en el Reino Unido. Ahora ha hablado en más de 2,500 eventos y capacitado a más de 130,000 vendedores en 42 países en persona, y muchos más en línea. Sus métodos son perfectos para una economía "dura", ya que construyó su propia carrera de ventas en una recesión, y personalmente ha realizado más de 100,000 llamadas en frío, y llamó a más de 60,000 puertas en su carrera de ventas!

CONFERENCIA

¿CÓMO VENDER EN LA CORONA-ECONOMY?

El mundo ha cambiado. Las ventas están bajas (o no existen). Los clientes no se comprometen a realizar pedidos. La mayor parte del mundo está en bloqueo. Entonces, ¿cómo podemos vender mejor ahora y generar ventas para el futuro en este mercado?

Venta destacada: cómo vender mejor en la "economía del corona"

- Evite los errores que comete la mayoría de las personas en este mercado.
- Comprenda lo que deberíamos estar haciendo en su lugar y cómo debemos posicionarnos para aprovechar el repunte.
- También nos ayudará a comprender cómo ser un "vendedor destacado"



AMERICAEMPRESARIAL.COM/VSM2020

#VSM2020

COLOMBIA Y LATAM

RECIOS UNITARIOS VENTA

CANTIDAD	PRECIO REAL \$COP	HASTA MAYO 25 \$COP	PRECIO REAL \$USD	HASTA MAYO 25 \$USD
1	450.000	330.000	115	85
2	405.000	297.000	104	76
3	396.000	290.400	102	74
4	382.000	280.500	98	72
5	350.000	264.000	92	68

VALORES UNITARIOS + IVA

Consulte con nuestros asesores para grupos corporativos de 6 personas en adelante.

CONTÁCTENOS (1) 744 0024

 310 628 3378

LLÁMENOS A NIVEL NACIONAL

CELULAR 311 254 8899

BOGOTÁ (1) 432 0800

MEDELLÍN (4) 604 9553

CALI (2) 487 5552

Tarjeta de Crédito
TRANSFERENCIA O CHEQUE A NOMBRE DE:
AMÉRICA EMPRESARIAL LTDA. NIT 830.118.409 - 8

BBVA Cuenta Corriente N° 631032539
Bancolombia Cuenta Corriente N° 65847995435
ENVIAR COMPROBANTE DE PAGO A
cartera@americaempresarial.com



AMERICAEMPRESARIAL.COM/VSM2020

#VSM2020



VIRTUAL SALES MEETING 2020

PROGRAMAS
ONLINE



CURRIER OFICIAL



MAIL MARKETING



ORGANIZA



AMERICAEMPRESARIAL.COM/VSM2020