

WORLD
SALES FORUM

13ª. EDICIÓN
FORO MUNDIAL DE VENTAS
By América Empresarial

TODO ESTA CAMBIANDO

ES EL MOMENTO DE
VENDER DIFERENTE

Conferences & Workshops



Chris Payne



Sergi Ramo



Fernando Luchetti



Jeb Blount



Rupert Flores

**ESTOS EXPERTOS DE TALLA MUNDIAL HARÁN QUE
LAS VENTAS SEAN INCREÍBLEMENTE MÁS PRODUCTIVAS**

Este es un evento Híbrido:

Fecha:

26 de Abril - Conferencias Plenarias

27 de Abril - Workshops

Lugar:

Hotel Marriott Bogotá Av el Dorado

Las conferencias plenarias se transmitirán el día **26 de abril** por Live Streaming



VENTAS

LIDERAZGO

PRODUCTIVIDAD

MOTIVACIÓN

América.
Empresarial
Conocimiento que genera valor

**26 Y 27 DE ABRIL,
2022**

**HOTEL MARRIOTT
BOGOTA**

Av. el Dorado
69 B - 53

**CONFERENCES &
WORKSHOPS**

El **#WorldSalesForum** enfoca sus esfuerzos en **contenidos de actualidad y alta calidad** para tomadores de decisiones **del área Comercial**, entregándole a ellos y a sus equipos de trabajo **herramientas, eficaces y diferenciales** para mejorar sus procesos de venta.

**EL MUNDO ESTA CAMBIANDO
ES MOMENTO DE **VENDER DIFERENTE****

Asiste a la 13^a edición del
WORLD SALES FORUM

con estrategias y herramientas
para convertir la incertidumbre
en tu ventaja competitiva

Es el evento más relevante en la región
para los gerentes y líderes de fuerzas
comerciales.

Durante trece ediciones el
#WorldSalesForum se ha caracterizado
por su alto nivel de entrega de
contenidos en materia de ventas con
conferencistas, expertos, investigadores
y **autores de alto impacto.**

VENTAS VIRTUALES VENTA HÍBRIDA VENTA DISRUPTIVA MAQUINA DE HOY

CONFERENCIAS

Día 26 de Abril

8:00 A.M a 5:30 P.M

Plenarias

**Te damos más de 10 razones
...que te ayudaran a mejorar el performance de tu equipo**

De la mano de 5 expertos de clase mundial tu y tu equipo comercial conocerán cómo:

1. Conformar equipos comerciales expertos en venta híbrida adaptándose al cliente digital.
2. Mejorar la eficacia comercial con el cliente digital.
3. Conocer herramientas para desarrollar el mindset de los líderes para crear ambientes comerciales ágiles.
4. Conocer e interpretar nuevas psicologías de las ventas en clientes nuevos y existentes.
5. Aprender a detectar necesidades y dolores de los clientes.
6. Construir un SPIN para indagar.
6. Desarrollar la experiencia emocional de los clientes.
7. Conocer el modelo "Sales EQ"
Aprender a indagar y a preguntar con tacto.
8. Generar confianza sondeando profesionalmente.
9. Pasar de la venta consultiva a la venta disruptiva.
10. Pasar de la venta por beneficios a la venta por emociones.
11. Conocer herramientas y tácticas de seguimiento a clientes.

¡INSCRÍBETE YA!



Alejandro Peñaloza

Director Académico
Moderador

¿Quién es Alejandro Peñaloza?

Alejandro es consultor, coach y entrenador en ventas B2B. Experto en Aceleración Comercial.

Cuenta con diversos Diplomados y Certificaciones Internacionales en Mercadeo, Ventas, Ventas B2B y Gerencia de Canales de Distribución. Es el fundador y CEO de la Empresa SabeDeVentas, Consultora Global especializada en mejoras del desempeño comercial.

Líder en servicios y soluciones que habilitan y transforman el desempeño en ventas de sus clientes, ayudándolos a alcanzar sus objetivos de negocio.

Un experto que te ayudara a sacarle el máximo provecho a tu día de trabajo.

Sergi Ramo

Impulsador en Europa del vendedor Híbrido y del nuevo modelo de la venta Híbrida.

CONFERENCIA:

Frente a la digitalización y los contextos en constante cambio, el Vendedor Híbrido es la respuesta para que las empresas conformen equipos comerciales expertos en Venta híbrida.

El vendedor híbrido es aquel que es capaz de desenvolverse con éxito en el contexto actual, combinando la gestión de la venta presencial y la venta remota para adaptarse al nuevo cliente digital.

Ante el contexto actual híbrido, los equipos de ventas deben evolucionar para seguir impulsando sus resultados. La figura del Vendedor Híbrido aparece para dar respuesta al cliente omnicanal.

Distintas formas para adaptarnos al nuevo cliente digital que se mueve de manera natural entre el ON y el OFF.

Cómo mejorar la eficacia en la actividad comercial, hibridar nuestro proceso comercial generar ahorros en logística comercial e impulsar el número de gestiones comerciales.

Cómo mejorar el coaching comercial pudiendo llegar a más acompañamientos con el equipo y de manera más ágil, así como incorporar en la visita especialistas que apoyen al vendedor.

EL NUEVO MODELO DE LA VENTA HÍBRIDA

Sergi es un reconocido Speaker internacional especializado en ventas, área comercial, venta híbrida y venta digital. Destacan sus conferencias por ser motivadoras, con mensajes claros y con mucha interactividad con la audiencia. Sergi es un impulsor del Vendedor Híbrido y del nuevo Modelo de Venta Híbrida.

Sergi es un consultor con 20 años de experiencia en consultoría de ventas, formación de equipos comerciales y mentor de directores generales y directores comerciales. Sergi ayuda a los equipos comerciales a adaptarse al nuevo mercado Omnicanal y al Cliente Digital, desarrollando modelos comerciales híbridos e impulsando los equipos comerciales para evolucionar del vendedor tradicional al "Vendedor Híbrido"

Desde hace más de 20 años, Sergi colabora con algunas de las compañías y universidades más influyentes de Europa.



Jeb Blount

Uno de los autores más influyentes del siglo XXI (según Forbes). Autor de Fanatical Prospecting, Sales EQ, People Follow You, Virtual Selling.

CONFERENCIA:

En esta era de transparencia en la que la información se encuentra en todas partes y la capacidad de atención de los compradores es fugaz, las empresas de rendimiento ultra alto han aprendido cómo aprovechar una nueva psicología de las ventas para mantener comprometidos a los clientes nuevos y existentes, creando una verdadera competencia de diferenciación, así como moldear e influir en las decisiones de compra.

El vendedor de alto nivel es muy consciente de que la experiencia emocional de comprar es mucho más importante que los productos, precio, características y soluciones.

Saben que para vender valor, deben ser valiosos y deben ganar el derecho a través de recursos humanos relaciones para enseñar, ofrecer conocimientos o desafiar. Con el modelo "Sales EQ" de Jeb Blount, lo llevará a un viaje sin precedentes hacia los comportamientos y la mentalidad de las personas con mayores ingresos profesionales de ventas.

¡Él abrirá una ventana a sus mentes y te mostrará sus técnicas, marcos y secretos!

LAS 5 DISCIPLINAS DEL VENDEDOR DE ALTO IMPACTO

Jeb Blount es según Forbes uno de los autores más influenciadores del siglo XXI. Más de 360K profesionales en ventas han sido entrenados con su metodología.

Autor de trece libros, entre ellos Fanatical Prospecting, Sales EQ, People Follow You, Virtual Selling y su último best seller, Virtual Sales. Se encuentra entre los líderes de opinión más respetados del mundo en prospección, ventas, liderazgo y experiencia del cliente.

Jeb asesora a quién es quién de las principales organizaciones del mundo y a sus ejecutivos sobre el impacto de la inteligencia emocional y las habilidades interpersonales en actividades de cara al cliente.



Rupert Flores

Estratega del área comercial.
Entrenador y Formador de Formadores comerciales

CONFERENCIA:

Muchos comerciales se quejan de que los clientes no les compran. En esta conferencia Rupert abordará la importancia del arte de preguntar y cómo debemos preparar al cliente para que esté receptivo

El vendedor que tiene mayor efectividad es aquel que realiza muchas preguntas, pero con la habilidad necesaria para obtener las respuestas ideales para poder vender.

Lo primero que debe hacer el comercial -antes de empezar a preguntar- es intentar gustar al comprador, es por esto que Rupert se detendrá detalladamente en los secretos de desarrollar Simpatía, Empatía y Sintonía para luego potenciar la Confianza, Credibilidad, Fiabilidad e Intimidación.

INDAGANDO A TUS CLIENTES:

Generación de valor a través de las preguntas

Más de 30 años de experiencia en sectores como el Transporte nacional, internacional, courier y transitario, Retail y Consultoría en eCommerce, Start Ups, Farmacéutico y Consumo. Especialista en táctica organizativa para ejecutar las diferentes estrategias.

Experto en Business Change Management. Formado en la Universidad de Barcelona, Master en Dirección Comercial en Londres.

Formación técnica de Aduanas y Trade Internacional. Profesor del Master de Operaciones y Logística de la UPC en Euncet, Terrassa, Barcelona. Su experiencia asesorando a compañías en procesos comerciales enfocándose en alto rendimiento y captación de nuevo negocio, le hacen ser una figura clave en el desarrollo comercial organizativo. Posee mucha experiencia gestionando equipos multidisciplinares y multiculturales.



Chris Payne

Autor de libro #1 best seller en Amazon
"La venta disruptiva".

CONFERENCIA:

¿Estás usando un carro que fue fabricado en las 70s? ¿Qué tal un teléfono de las 70s? Me imagino que no, pero si estás implementando una estrategia se llama "la venta consultiva", te cuento que tu estrategia de ventas es de las 70s.

No estoy diciendo que aún el concepto de la venta consultiva no funciona, pero el mundo ha cambiado bastante desde de los 70s. Hay más competencia, más publicidad, más medios de comunicación y una saturación de información que hace la vida del vendedor aún más difícil en intentar a sobre salir de la multitud. Para llamar la atención de sus clientes, entregar ofertas irresistibles y cerrar más ventas el vendedor tiene que ser **DISRUPTIVO**.

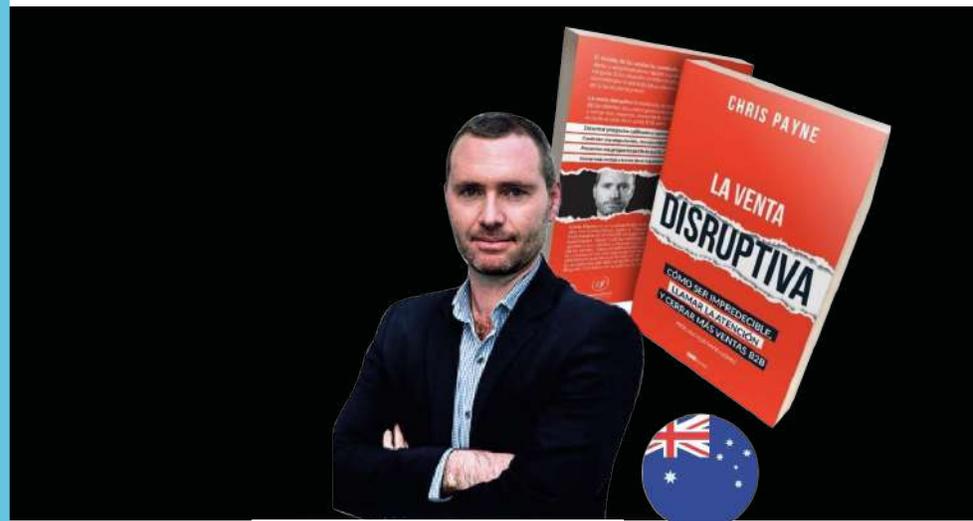
La venta disruptiva es un concepto nuevo que combina las tradiciones de la venta consultiva con tácticas, estrategias y herramientas nuevas para ser **IMPREDECIBLE** y **MEMORABLE** y romper los patrones en el proceso de la venta para ser un vendedor extraordinario.

LA VENTA DISRUPTIVA

Chris es un autodefinido colombo-australiano y proclamado experto en ventas B2B. Su filosofía en ventas está basada en el VALOR en lugar del PRECIO. Se centra en las habilidades "duras" y las estrategias y herramientas prácticas para ayudar a sus clientes obtener una ventaja competitiva en el mundo de las ventas B2B.

Chris es conferencista internacional y autor de libro #1 best seller en Amazon "La venta disruptiva". Tiene un MBA en marketing y negocios internacionales, ha trabajado con multinacionales grandes en 4 continentes, y actualmente es fundador de masventasb2b.com (una plataforma que lleva la formación de ventas B2B en LATAM) y anfitrión del bien conocido "Vender Diferente" Podcast.

El enfoque de Chris es brindar resultados **EXTRAORDINARIOS** a través de técnicas diferentes. Es decir...
ES TIEMPO PARA VENDER DIFERENTE



WORKSHOPS PRESENCIALES

Los talleres serán opcionales y adicionales
(Consultar tabla de precios de talleres)

Día 27 de Abril

8:00 A.M a 12:00 P.M ó 2:00 P.M a 6:00 P.M

Exclusivo para los asistentes del World Sales Forum 2022

Requisito para participar en cualquiera de los workshops:
haber asistido a las conferencias de forma presencial o
virtual del día 26 de Abril.

Agilidad Comercial para gestionar equipos de supervendedores

by Fernando Luchetti



Introducción

Los cambios en las organizaciones son cada vez más acelerados porque nos encontramos dentro de un contexto altamente volátil e incierto, y eso, nos obliga a reajustar nuestra forma de pensar y liderar. En la actualidad, estar al frente implica un desafío enorme porque los clientes, las personas del equipo, la competencia y los objetivos cambian de manera radical en un abrir y cerrar de ojos. Liderar equipos con agilidad consiste en cambiar el mindset a tiempo para mantenerse a la vanguardia y sobrevolar las turbulencias.

Ser ágil, consiste en abrazar la incertidumbre y convivir con ella, aun sin saberlo todo. También, expresar pasión por los desafíos y perseverar frente a la adversidad, siendo personas más colaborativas e inclusivas que promueven la generación de ideas, y sobre todo, el aprendizaje continuo y colectivo, y a la vez, generando espacios con suficiente seguridad psicológica.

Definitivamente, la nueva visión y gestión del líder ágil, se reflejará en las personas que conforman la organización, los clientes y por ende en los resultados.

Por lo tanto, aquellos líderes que logren desarrollar el mindset de la agilidad podrán transformar radicalmente los resultados operativos y comerciales.

El bootcamp aportará herramientas y conceptos de aplicación inmediata que le permitirán repensar la manera de liderar para transformar equipos de venta en potentes equipos que venden con agilidad.

Objetivos:

Crear un marco de debate para analizar el contexto actual donde los participantes adquieran un nuevo mindset para liderar equipos con agilidad dentro de un contexto turbulento. Brindar herramientas que permitan gestionar equipos comerciales ágiles y altamente productivos.

En las ventas, ¡la velocidad importa!

by Alejandro Peñaloza



Introducción

Es una MÁXIMA: necesitamos vender más, de forma diferente y más rápido.

Para lograr este objetivo, son muchas las variables que debemos mejorar y el concepto de Velocidad de Ventas te proveerá de un marco de referencia eficaz y eficiente.

Sales Velocity o Velocidad de Ventas es la medida de la rapidez con la que las oportunidades de negocio se mueven a través de tu pipeline de ventas y generan ingresos.

La ecuación de velocidad de ventas usa cuatro métricas (número de oportunidades trabajadas, tamaño promedio de la oportunidad, tasa de conversión y duración del ciclo de ventas) para determinar la velocidad de ventas de una organización y cuántos ingresos pueden esperar generar durante un período de tiempo específico.

Objetivo general

En este taller los participantes recibirán las herramientas para incrementar en forma real su velocidad de ventas, garantizando vender más y en un menor tiempo.

Beneficios del Programa:

- Ayudarte a mejorar la Cantidad de Oportunidades de Ventas que trabajas en un período de tiempo determinado.
- Enseñarte a usar las mejores técnicas para incrementar el Ticket Promedio de tu Venta.
- Guiarte en qué y cómo hacer para aumentar el Win Rate o la Tasa de Negocios Ganados.
- Explicarte cómo disminuir la Duración del Ciclo de Ventas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Entender y aplicar el concepto de Sales Velocity

Entender la necesidad de evolucionar de un modelo de ventas netamente relacional a uno mucho más desafiante

- Aplicar conceptos básicos de las “Matemáticas de las Ventas B2B”

Incrementar el número de oportunidades aplicando técnicas actualizadas de atracción

- Aplicar nuevas técnicas de prospección

- Calificar correctamente a los prospectos

- Aplicar técnicas de UpSelling, Cross Selling y Next Selling para aumentar el tamaño del “ticket promedio”

- Entender que la mejor forma de negociar es NO negociar. La mejor forma de negociar es PERSUADIR e INFLUENCIAR (Principios Fundamentales de la Influencia y Persuasión)

- Aprender técnicas efectivas de indagación

- Cambiar a una mentalidad de CRM



Indagación en Ventas

by Rupert Flores



Introducción

Este programa presenta una serie de herramientas y técnicas comerciales dirigidas a capacitar a un buen comercial para conseguir conectar emocionalmente con el cliente a través de las preguntas. El resultado será conseguir que el proceso de indagación resulte más fluido, cómodo y exitoso.

Al final de este programa serás capaz de:

- Identificar el cliente ideal.
- Entender porqué el cliente pone objeciones
- Salvarlas a través de las preguntas adecuadas.
- Hacer las preguntas adecuadas a los perfiles de personalidad identificados
- Aflorar motivaciones y señales de compra
- Generar Valor sobre nuestra propuesta vs Motivaciones.
- Sentirte más seguro a la hora de desarrollar las preguntas adecuadas.
- Desarrollar el cuadro de Preguntas y respuestas en el proceso de indagación del cliente.
- Definir la información que necesito conocer de un cliente potencial o de cartera para poder venderle más.

Beneficios del Programa:

- Aprenderás a preguntar y repreguntar frente a las objeciones.
- A indagar sobre las cuestiones más relevantes para el cliente. A identificar la información que te interesa saber y cómo redactar la pregunta correspondiente.
- A generar valor a través de las preguntas relacionadas con las principales motivaciones de compra.
- Todo el proceso de indagación queda resumido en: "Preguntar, preguntar, preguntar y preguntar".

Seguimiento Efectivo

by Chris Payne



¿No te gusta hacer tanto seguimiento porque no quieres fastidiar a tus prospectos?

Seguimiento es necesario en varios momentos durante el ciclo de la venta... Después del primer contacto, la primera una reunión, la entrega de una propuesta y finalmente después de la decisión final.

Durante este taller te daré las estrategias y herramientas prácticas de seguimiento efectivo para enamorar en lugar de fastidiar a tu prospecto.

Modulo 1: Herramientas y tácticas en seguimiento

Llamar a un cliente solamente para preguntar “Hola...hmm, solamente estoy haciendo un seguimiento” es sumamente fastidioso. Para evitar esta situación necesitas herramientas y tácticas de seguimiento para enamorar en lugar de fastidiar.

¿Qué vas a aprender?

- La razón principal por la cual estamos haciendo seguimiento.
- Solamente deberíamos hacer seguimiento si tenemos...o si vamos a ...
- Tácticas y Herramientas de seguimiento efectivo.

Actividades para aplicar tus aprendizajes

- Construir un taller de herramientas de seguimiento efectivo.

Modulo 2: Tecnología en seguimiento y un plan de acción táctico.

Hoy en día la tecnología nos ayuda mucho en el proceso de ventas. Gracias a ella podemos automatizar procesos para siempre estar en contacto con nuestros clientes e incluso saber si están abriendo a nuestros correos electrónicos y haciendo clic en los links de adentro.

¿Qué vas a aprender?

- Las diferentes formas de tecnología que puedes usar para mejorar tu desempeño en el seguimiento (CRM, Automatización, Mail Tracking).
- Cómo construir un plan de acción táctico para hacer un seguimiento efectivo de las oportunidades más grandes o más estratégicos.

Actividades para aplicar tus aprendizajes

- Construir un plan de acción de seguimiento de seis (6) meses.

Modulo 3: Cómo escribir un correo electrónico que tu prospecto abrirá, leerá y contestará.

Para mí los correos electrónicos siguen siendo uno de los medios más populares del mundo del seguimiento. Sin embargo, la mayoría de los correos electrónicos que recibimos son aburridos y 100% enfocados en el remitente, en lugar del receptor.

¿Qué vas a aprender?

- El secreto detrás de un correo electrónico llamativo.
- Las 5 características que tus correos electrónicos necesitan para asegurar que tu prospecto lo abrirá, leerá y contestará.

Actividades para aplicar tus aprendizajes

- Escribir un correo electrónico llamativo y enviarlo al prospecto/cliente.

Modulo 4: El desarrollo de una relación a largo plazo.

Después de hacer nuestro seguimiento efectivo es probable que cerremos muchos negocios nuevos, lo que significa que tenemos que empezar a fidelizar a nuestro cliente. Al lograrlo este sigue siendo rentable para nosotros en el futuro. Por esto, el seguimiento después del cierre de un proyecto es súper importante para el crecimiento de nuestros negocios.

¿Qué vas a aprender?

- Las razones por las cuales tus prospectos se quedan en silencio y que hacer si te encuentras en esta situación.
- Cómo obtener retroalimentación de tus victorias o pérdidas.
- Tácticas para fidelizar clientes actuales.

Actividades para aplicar tus aprendizajes

- Escribir tácticas para despertar prospectos dormidos.
- Construir un plan de fidelización para los clientes nuevos.



*Entrada a las conferencias 26 de Abril

*Entrada a los talleres 27 de Abril

CON DESCUENTOS FINANCIEROS POR PAGO
ANTICIPADO ANTES DE LAS FECHAS QUE SE INDICAN
EN LA TABLA DE PRECIOS

Conferencias **Presenciales** COP\$ (Esta tabla respresenta los valores unitarios por personas)

Plan	Precio real	Hasta 25 de Marzo	Hasta 19 de Abril
Individual	\$1'590.000 + IVA	\$1'350.000 + IVA	\$1'430.000 + IVA
2 a 3 Personas	\$1'480.000 + IVA	\$1'250.000 + IVA	\$1'330.000 + IVA
4 a 6 Personas	\$1'400.000 + IVA	\$1'190.000 + IVA	\$1'260.000 + IVA
7 a 9 Personas	\$1'280.000 + IVA	\$1'080.000 + IVA	\$1'145.000 + IVA
+ de 10 Personas	\$1'195.000 + IVA	\$1'010.000 + IVA	\$1'070.000 + IVA

*** INCLUYE:**

8:00 A.M. a 5:30 P.M. – Traducción simultánea – Material de apoyo – Coffee Break A.M. – Almuerzo – Estación de café – Certificado de asistencia Digital.

Nota: Es indispensable presentar el carné de vacunación COVID-19 con mínimo dos dosis.

Conferencias **Virtuales** COP\$ (Esta tabla respresenta los valores unitarios por personas)

Plan	Precio real	Hasta 25 de Marzo	Hasta 19 de Abril
Individual	\$1'200.000 + IVA	\$890.000 + IVA	\$940.000 + IVA
2 a 3 Personas	\$1'090.000 + IVA	\$830.000 + IVA	\$850.000 + IVA
4 a 6 Personas	\$990.000 + IVA	\$790.000 + IVA	\$810.000 + IVA
7 a 9 Personas	\$930.000 + IVA	\$750.000 + IVA	\$790.000 + IVA
+ de 10 Personas	\$890.000 + IVA	\$660.000 + IVA	\$700.000 + IVA

*** INCLUYE:**

8:00 A.M. a 5:30 P.M. – Traducción simultánea – Material de apoyo – Certificado de asistencia Digital.

Workshops Presenciales COP\$ (Esta tabla respresenta los valores unitarios por personas)

Plan	Precio real	Hasta 25 de Marzo	Hasta 19 de Abril
Individual	\$630.700 + IVA	\$535.3000 + IVA	\$551.200 + IVA

* **INCLUYE:** 4 Horas Presenciales – Material de apoyo – Certificado de asistencia Digital – Estación de Café

FORMA DE PAGO

**Transferencia o cheque a nombre de:
EVENTS & MEETINGS SA NIT 901 376 991 BBVA
Cuenta Corriente N° 00130141 000 1000 38653**

ENVIAR COMPROBANTE DE PAGO A: cartera@americaempresarial.com

CONTÁCTANOS

Colombia

Phone: +(57 1) 744 0024

Mobile: +(57) 311 254 8899

Watsapp: +57 310 628 3378

contacto@americaempresarial.com

Argentina

+(5411) 770 04800

Chile

+(562) 293 80171

EEUU

+(1) 305 537 4787

Mexico

+(52) 551 163 8700

Perú

+(51) 170 73419

WWW.AMERICAEMPRESARIAL.COM

AMÉRICA EMPRESARIAL 2022

CONDICIONES

AMÉRICA EMPRESARIAL SAS (AE) podrá cambiar el orden y la intensidad de la agenda; así mismo, podrá cambiar uno o varios de los conferencistas, que por motivo de fuerza mayor o caso fortuito, no pudieron asistir al evento. En caso el (los) conferencista(s) será(n) reemplazado(s) para asegurar la continuidad del evento. Se utilizarán los recursos tecnológicos disponibles para realizar transmisiones de su(s) charla(s) a través de videoconferencia. El (los) participante(s) inscrito(s) podrá(n) cancelar su asistencia al seminario enviado comunicación por escrito 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciando en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esa factura a favor de (AE), por conceptos de gastos de manejo, administración y otros y se efectuará la devolución del 50% restante. Una vez vencido este término, la inscripción queda en firme, 6 días hábiles antes del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente. El (los) participante(s) inscrito(s), podrá(n) transferir el derecho de asistencia al evento relacionado en la factura de compra, a otra(s) persona(s), notificando por escrito, con un mínimo de un día hábil, antes de la fecha del evento. Del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquier de los medios, serán administrados y manipulados, confirme a la Ley 1581 de 2012 y reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013.

Fernando Luchetti

Entrenador de equipos comerciales de alto rendimiento. Autor del libro Liderazgo ágil, La venta B2B entre otros.

CONFERENCIA:

En la actualidad estamos inmersos en un contexto competitivo, dinámico e incierto. Y eso nos obliga a buscar la excelencia para lograr los objetivos, y a la vez, nos desafía a repensar nuestro mindset para liderar equipos comerciales de manera exitosa.

¡No alcanza con ser un buen líder, es necesario ser el mejor !.

El nuevo liderazgo ágil crea de manera continua ambientes de aprendizaje, por medio de la inclusión, la empatía relacional y la colaboración. El líder ágil no se adapta al cambio, lo crea, inspira y se involucra junto a las personas para que también creen cambios positivos en sus métodos de trabajo, y de esta manera, logren resultados extraordinarios.

En esta esclarecedora conferencia, Fernando brindará las respuestas y se enfocará en el desarrollo del mindset ideal para que los líderes puedan crear ambientes de trabajo positivos de manera ágil, con el fin de mejorar las relaciones y la productividad. Su experiencia sobre el terreno y su novedoso sistema para liderar logrará que los asistentes adquieran potentes herramientas de aplicación inmediata. A través de ejemplos concretos y extremadamente exitosos, revelará los beneficios de utilizar un sistema único y extraordinario para aumentar las ventas.

LIDERAZGO ÁGIL

Las Claves para desarrollar equipos de excelencia en entornos dinámicos:

Fernando es M.B.A en Finanzas. Master en Educación Superior. Posgrados en Negocios Internacionales, Comercio Electrónico y Management Estratégico de la Calidad. Licenciado en Comercialización.

Coach, Maestro y Conferencista certificado por John Maxwell Team E.E.U.U. Es profesor de postgrado en materias relacionadas con Ventas, Retail, Negocios, y Coach. Especialista en Ventas y Desarrollo personal. Desde el año 2000 ha impartido numerosas conferencias y bootcamps sobre estas temáticas para empresas de la Región.

Fernando ha entrenado y asesorado a empresas de envergadura como Claro, Campari, Samsung, Pierre Fabre, Petrobras, Peugeot, Citroen, Basf, Ford Argentina, Banco Francés, entre otras.

