

**WORLD**  
**SALES FORUM**

13ª. EDICIÓN

FORO MUNDIAL DE VENTAS


By América Empresarial

# TODO ESTA CAMBIANDO

ES EL MOMENTO DE  
VENDER DIFERENTE

Conferences & Workshops



 Rupert Flores

 Fernando Luchetti

 Jeb Blount

 Sergi Ramo

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

**Virtual Event**

Fechas:

**26 de Abril** - Conferencias Plenarias

**27 de Abril** - Workshops complementarios

Las Conferencias Plenarias se transmitirán el día 26 de Abril por Live Streaming vía



VENTAS

LIDERAZGO

PRODUCTIVIDAD

MOTIVACIÓN

**América.  
Empresarial**

Conocimiento que genera valor

VENTAS VIRTUALES VENTA HIBRIDA  
VENTA DISRUPTIVA

**26 Y 27 DE ABRIL,  
2022**

CONFERENCES &  
WORKSHOPS

Live Streaming vía



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 13ª 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.

# ACTIVIDAD 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.



# WORKSHOPS

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 del 26 de Abril de 2022.



# 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".

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

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

**\* INCLUYE:**

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

Workshops **Opcionales y adicionales** 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 - Material de apoyo - Certificado de asistencia Digital

**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](mailto:cartera@americaempresarial.com)**

## **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.

## **CONTÁCTANOS**

### **Colombia**

Phone: +(57 1) 744 0024

Mobile: +(57) 311 254 8899

Whatsapp: +57 310 628 3378

[contacto@americaempresarial.com](mailto: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](http://WWW.AMERICAEMPRESARIAL.COM)**

**AMÉRICA EMPRESARIAL 2022**