



EL FUTURO DE LAS VENTAS ESTÁ AQUÍ

Herramientas para llevar tu equipo comercial al
próximo nivel



Organiza:

**América.
Empresarial**
20 años generando valor

ABRIL 26
MARRIOTT
BOGOTÁ



Conferencia:

DE VENDEDOR CONSULTIVO A VENDEDOR DE CUENTAS CLAVE - KAM

Lo que todo vendedor consultivo debe saber y hacer para convertirse en un exitoso gestor de cuentas clave | KAM [el top gun de los vendedores consultivos]

"Aún no hemos podido entrar a esa cuenta", "Lo que nos molesta de ese cliente, es que nos solicitan que bajemos los precios constantemente" "Las negociaciones con ellos... se han vuelto interminables" "Los contactos de esas cuentas nos perciben como un vendedor más... no como un aliado estratégico".

Estos son síntomas habituales y que están gritando que no puedes tratar igual a clientes/prospectos de alto potencial, que son referentes en el mercado por su alto nivel de influencia, o por su crecimiento u otros criterios, y que debes cambiar de estrategias y tácticas para iniciar negocios o mejorar tu participación en ellos.

En esta conferencia conocerás lo que un vendedor consultivo debe saber y hacer para convertirse en un exitoso gestor de cuentas clave | KAM.

Compartiremos nuevas competencias, estrategias, tácticas y herramientas para lograr alinearse, acceder y vender. Con una gran diferencia vs otros vendedores-construyendo relaciones productivas de largo plazo.

Los beneficios de participar en esta conferencia serán:

1. Lograr un enfoque organizado para desarrollar negocios sistemáticamente con sus cuentas estratégicas.
2. Aplicar las principales estrategias y herramientas de un KAM
3. Distinguir cómo articular una nueva mentalidad para trabajar cuentas con alto potencial y de gran influencia en el mercado.

JULIO GUTIÉRREZ Es un Maestro de las ventas, con más de 30 años de experiencia en la formación, desarrollo y construcción de Equipos de alto desempeño y gerentes de ventas, del sector primario de la economía. Fue representante profesional de ventas, gerente de distrito, gerente de cuentas clave, gerente de operaciones y director regional de capacitación en un líder farmacéutico mundial, para la región Canadá, Latino América y Asia Pacífica.



Conferencia:

EL PODER DE LOS OKR'S EN LOS RESULTADOS DE LAS VENTAS

Conoce cómo una metodología ágil te lleva a lograr grandes resultados en tiempos cortos y con un equipo motivado, enfocado y comprometido.

Con esta conferencia aprenderás:

- Que son los OKR
- ¿Cómo nació el OKR?
- Aplicabilidad del OKR en las ventas
- Propósito como ente motivador e impulsor
- Objetivos claros nos direccionan a los logros
- Key Results, KPI accionables con foco en la meta
- Key Results de mitigación
- Superpoderes del OKR de ventas
- Retos de los OKR en ventas
- El manifiesto ágil orientado a equipos de ventas
- Venta más con un equipo motivado, enfocado y comprometido

EMERSON RAMÍREZ Es Administrador de Empresas con especialización en Mercadeo y Ventas de la Universidad Católica Andrés Bello de Caracas. Life Coach certificado por la International Life Coaching Academy. Coach Comercial, Consultor de empresas en el area comercial, Coach Internacional en OKR, Profesor de Ventas del IESA Venezuela y Panamá, Profesor del Módulo de Ventas del Programa de Profesionalización Inmobiliaria de Fedelonjas Colombia, Autor del audiolibro "Vendes lo que eres, Vendes lo que quieres". Podcaster de Blu Radio Colombia.

Emerson ha realizado conferencias en Venezuela, Colombia, Bolivia, Ecuador, Argentina, Brasil, Perú, Republica Dominicana, Guatemala, México, Panamá y Estados Unidos.

Es el Ganador del reconocimiento "Embajador del año 2022" de la Escuela de Ventas de España., Miembro Senior Honorífico de ALAVEPRO, la Asociación Latinoamericana de Vendedores Profesionales. Regional Manager Latam de la Escuela de Ventas de España

Autor del Libro "Ser Campeón Viene Con Manual".



Conferencia:



CINCO FORMAS DE CONSTRUIR UN CANAL DE VENTAS EFECTIVO EN UNA ECONOMÍA DIFÍCIL

Los participantes que salgan de su zona de confort y se comprometan personalmente a aplicar los puntos clave de esta sesión crecerán y mejorarán como resultado natural.

Los asistentes aprenderán:

- Cómo usar el desafío del lado ciego para generar interés en sus servicios.
- Las mejores formas de usar disparadores basados en la intención para dirigirse a los prospectos correctos.
- Cómo usar videos para destacarse de sus competidores.
- Agregar correctamente SMS en sus esfuerzos de divulgación.
- Aprovechando LinkedIn para implementar el principio TSE Connect, Share, Engage para construir un canal de ventas.

DONALD KELLY La misión de Donald es evangelizar el método de venta efectiva y motivar a los vendedores de todos los niveles para HACER GRANDES COSAS!

Donald se ha desempeñado como profesional de ventas de tecnología de alto rendimiento, ha vendido con éxito tanto en los sectores público y privado. Él pudo descifrar el código para ayudar a los equipos a prosperar en ventas B2B. Ha sido reconocido por Salesforce como uno de los principales influyentes en ventas de 2022 y por LinkedIn como uno de los 22 principales expertos en ventas. También es el autor de "Véndelo como un mango: una guía para nuevos vendedores para cerrar más tratos". y coautor de Ventas profesionales: una guía para el profesional de ventas moderno, utilizado en más de 30 universidades en América del Norte. Donald ha diseñado su formación en torno a principios fundamentales concretos adaptables a cualquier vendedor. Ayuda a vendedores de empresas de todo el mundo a generar confianza en sus habilidades de venta. y aumentar los ingresos como resultado. Organizaciones como Rock Venture (Quicken Loans), HairClub, VMWare, Distribuidores Eléctricos Consolidados LLC. (CEB), Salt Edge, Carta Spectrum, Hibu/The Real Yellow Pages, Yotpo, Citi Group y New York Life. Donald ha hablado ante audiencias de todo el país y ha compartido escenario con oradores. como Jeb Blount, Anthony Iannarino, Aisha Tyler, Sarah Koenig, Guy Ross, Chris Brogan, y Marc Marón.



Conferencia:



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO PARA TOMAR DECISIONES ESTRATÉGICAS

Objetivo y temas que formarán parte del contenido:

- Sensibilizar a los participantes en la importancia de pensar estratégicamente para visualizar las nuevas necesidades de los clientes, anticiparse a las necesidades de los clientes y entregar propuestas de valor efectivas.
- Entregar algunas herramientas de cómo abordar y adoptar el Pensamiento estratégico al interior de nuestra organización.

Beneficios para los asistentes

- Adquirir una nueva y mas amplia visión de oportunidades en el mercado, para aprovecharles de manera rentable.
- Distanciarse de la venta por precio y adoptar la venta por valor.
- Lograr mayor satisfacción y desarrollo de los clientes

GUSTAVO KING M.B.A. con énfasis en Marketing de Central State University, Oklahoma,USA. Alta Dirección en Gestión y Liderazgo estratégico. Universidad de los Andes.

Ha desempeñado cargos directivos en mercadeo y área comercial en importantes empresas internacionales y nacionales en el país. **Mentor y Consultor en Desarrollo profesional** en importantes empresas, como son Terumo, Hempel, Claro, Vestolit, Interrapidísimo, Genproducts, Feval, Gas Amigo, Etec, Ecsi, Ecopetrol, TIGO y Freund en El Salvador, Sherwin Williams Centro América, Total Artefactos/ La Curacao en Lima -Perú, Intrax en Republica Dominicana, entre otros Coordinador académico de la elaboración del Plan de marketing y ventas, y catedrático del Programa de Gerencia Estratégica de Mercadeo y Ventas, en la Universidad de los Andes por 21 años.



Conferencia:



¿QUÉ HACER PARA CONTRATAR VENEDORES EXITOSOS?

Reclutar vendedores no debería ser un problema para las empresas, sin embargo un alto porcentaje de éstas manifiestan preocupación sobre los altos costos de contratación vs los resultados a corto y mediano plazo. ¿Quieres conocer la magia de ser exitoso en las evaluaciones, dejar de cometer errores, y tener vendedores más productivos, estables y que alcances las cuotas de ventas?... entonces esta conferencia es para tí !!!

Resumen de contenidos:

La Historia y la investigación
¿Cuánto cuesta equivocarse?

¿Qué diferencia un vendedor exitoso de uno no exitoso?
¿Qué evaluamos?
¿Cómo entender los resultados?
La garantía

RICARDO MÁRQUEZ DE LA GARZA, MBA Ingeniero en sistemas computacionales de ITTESM. Socio y Director General de Grupo R2M de México. Representante para Latino américa de Objective Management Group, Consultor directivo especialista en elevar el desempeño de equipos directivos y fuerzas comerciales B2B.

Trabaja con Directores generales y sus equipos para elevar el desempeño de sus organizaciones, así como con fuerzas comerciales garantizando crecimientos de 2 dígitos a través de trabajar la efectividad de desarrollo de competencias y habilidades en las personas, procesos, sistemas y estrategias.

Cuenta con Experiencia Internacional trabajando en Estados Unidos, Sudamérica, Corea y algunos países de Europa.

Durante su carrera ha participado en industrias como transporte, seguros, manufactura, automotriz, construcción, textil, TI, educación entre otras.



Conferencia:

AGILIDAD EN VENTAS

Las investigaciones muestran que las organizaciones que adoptan una sola metodología de ventas están capacitando a sus vendedores para que tengan un desempeño promedio.

Para tener éxito en las ventas, debemos ser ágiles.

¡Una talla no sirve para todos!

Los vendedores más ágiles se centran en comprender la situación de compra del cliente y hacer coincidir su enfoque de ventas con esa situación específica.

En esta ponencia descubrirás cómo puedes obtener la mentalidad y el conjunto de habilidades de la agilidad de ventas que te ayudarán a mejorar tu desempeño comercial.

ALEJANDRO PEÑALOZA Desde el año 2004 es conferenciante internacional en Ventas y se desempeñó como consultor, coach e instructor certificado en esta misma área de conocimiento. Hasta la fecha ha colaborado con más de 750 empresas y ha entrenado a más de 5000 profesionales de ventas a nivel latinoamericano y de EEUUAA.

Cuenta con más de 33 años de experiencia profesional en importantes empresas nacionales y trasnacionales, donde ocupó posiciones de dirección ejecutiva con ámbito nacional y latinoamericano, en áreas de Operaciones, Mercadeo, Ventas, Alianzas & Canales y Desarrollo de Negocios

Sus especialidades abarcan, entre otras, las siguientes áreas:

- Diseño y optimización de Procesos de Ventas
- Planificación de Ventas
- Estrategias de Ventas en mercado competitivos
- Esferas del Éxito para el Desempeño Comercial
- Prospección Avanzada en ventas B2B
- Automatización del Desempeño en Ventas
- Ventas Directas e Indirectas

- Metodologías avanzadas de ventas B2B:
 - Planificación y Gerencia de Cuentas (Account Planning and Management),
 - Gerencia de Oportunidades de Negocios (Opportunity Management)
 - Gerencia de Canales de Distribución (Channel Management).
 - Dinámica de Negocios en Canales de Distribución (Business Dynamics in Channel Management)



Conferencia:



MÉTODO CLICK PARA VENCER EL ESTRÉS

¿Te gustaría tener un equipo feliz y motivado?

La motivación sin compromiso se diluye como una pastilla efervescente y un trabajador infeliz tiende a enfermar más a menudo.

¿Vas a jugarte la salud de tu empresa?

- El cambio empieza con el Método CLICK®
- Bajo estrés y desmotivación, se toman malas decisiones.
- Los trabajadores no se sienten líderes de ellos mismos.
- Minan su potencial. Las horas se eternizan y desciende la productividad.

¿Cómo solucionarlo?

En esta conferencia te mostraré cómo poner en práctica herramientas para reducir su estrés, liderarse para ser más proactivos, comunicar eficazmente para, así, conseguir mejores resultados.

El método Click que te compartiremos está basado en 5 principios:

- Coaching, administrar mejor vuestro tiempo para bajar el nivel de estrés. Descubrir cómo priorizar las tareas, para ser más productivos y obtener mayores beneficios a nivel personal y profesional.
- Liderazgo, reconocer vuestras fortalezas para que le saquéis el máximo partido a vuestra relación con los clientes.
- Inteligencia emocional, gestionar correctamente vuestras emociones como el estrés, la incertidumbre y el enfado en momentos tensos de negociación y cierres de venta.
- Comunicación, expresaros a través de la asertividad y de la empatía para crear un clima laboral óptimo entre compañeros y clientes.
- Kit de herramientas prácticas para que podáis hacer click cuando, en cualquier momento, parezcan el estrés o la ansiedad. Mis formaciones están avaladas por mi experiencia como Life & Business Coach y conferenciante desde hace más de 10 años. La mayoría de las herramientas están recopiladas en mi segundo libro: Método CLICK (Grupo Planeta) que nos servirá como material de apoyo.

"El trabajo más eficaz nace de un equipo motivado".

GEMMA RAMÍREZ Periodista y Life & Business Coach experta en la gestión del estrés. Después de sufrir un ataque de ansiedad decidió formarse para ayudar a más personas con su propio método probado para vencer el estrés y la ansiedad: el Método CLICK®.

5 RAZONES PARA ASISTIR AL WORLD SALES FORUM 2023

1. Conocerás herramientas nuevas que le ayudarán a tu equipo vender más y mejor.
2. Impulsarás la alineación de las áreas de tu empresa para fortalecer las relaciones con los clientes y aumentar la eficiencia de las ventas.
3. Aprenderás a identificar las necesidades de tus clientes y sabrás aplicar las técnicas de ventas en los momentos adecuados.
4. Motivarás a tu equipo de trabajo para que se hagan ventas de manera ágil.
5. Aprenderás a vender en la nueva era.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Este evento está dirigido a los tomadores de decisiones de los equipos comerciales de la región. Gerentes Generales, VP's Marketing y Ventas, Directores Comerciales, Jefes de Ventas, Coordinadores, Líderes comerciales y KAM.

PRECIOS EVENTO PRESENCIAL - COP

Planes		Precio unitario con descuento financiero por pago anticipado		
		Hasta 15 marzo	Hasta 5 abril	Hasta 19 abril
Individual	\$ 1.690.000 + IVA	\$ 1.320.000+ IVA	\$ 1.420.000 + IVA	\$ 1.490.000 + IVA
2-4 Participantes	\$ 1.628.000 + IVA	\$ 1.200.000 + IVA	\$ 1.300.000 + IVA	\$ 1.390.000 + IVA
5 a 9 participantes	\$ 1.540.000 + IVA	\$ 1.100.000 + IVA	\$ 1.200.000 + IVA	\$ 1.290.000 + IVA
10 ó + participantes	\$ 1.300.000 + IVA	\$ 1.020.000 + IVA	\$ 1.100.000 + IVA	\$ 1.190.000 + IVA

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, conforme a la Ley 1581 de 2012 y reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013.

INFORMACIÓN GENERAL

INCLUYE: Material de apoyo, certificado de asistencia, coffee AM, almuerzo, espacios de networking y traducción simultánea.

☎ : (601) 744 00 24

📞 : (+57) 310 628 3378

📞 : (+57) 320 202 9305

📷 : @americaempresarialco

WWW.AMERICAEMPRESARIAL.COM

Organiza:

**América
Empresarial**
20 años generando valor



Sponsors: