

# WORLD SALES FORUM

FORO MUNDIAL DE VENTAS

15ª Edición, 2024



+ESTRATEGIAS  
+INFLUENCIA ÉTICA  
+EMOCIONES  
+UP SELLING +AGILIDAD  
+PIPELINE +INFLUENCIA  
+DISRUPCIÓN +RECOMPRA  
+IA +**RESULTADOS**  
+CONVERSIÓN  
**APORTAMOS**  
**+VENTAS MÁS**  
+CLIENTES +PROSPECCIÓN  
+PRODUCTIVIDAD COMERCIAL  
+RENTABILIDAD +EJECUCIÓN  
+SOCIAL SELLING +RELACIONAMIENTO  
+INNOVACIÓN  
+NEGOCIACIÓN  
+PLANEACIÓN  
+ACCIÓN  
+FIDELIZACIÓN

ABRIL 12, 2024  
HOTEL CASA DANN CARLTON  
BOGOTÁ

Organiza:

20 AÑOS América.  
Empresarial  
Conocimiento que genera valor

# MODERADOR ACADEMICO



## Carlos Fabio Trujillo – Colombia

Destacado Comunicador Social, especializado en Dirección Comercial, Coach de Ventas y Líder Certificado en Servicio al Cliente, es un referente en el ámbito de ventas con una sólida trayectoria de 28 años. Con experiencia en multinacionales como Suramericana de Seguros, A.F.P. Colfondos, Grupo Santander, entre otras, ha liderado proyectos y estructuras comerciales de gran envergadura.

### Rol como Moderador en el World Sales Forum 2024:

En esta 15ta. Edición del WSF, Carlos Fabio Trujillo asume el rol de Moderador, aportando su vasto conocimiento y experiencia para coordinar, guiar y facilitar la estructura del programa. Su responsabilidad incluye asegurar la energía positiva del auditorio y garantizar el cumplimiento riguroso del contenido académico ofrecido a los participantes. Con su expertise, contribuirá al éxito indiscutible del WSF2024.

**¡Vamos con todo por el éxito del evento!**



# CONFERENCISTAS

## Larry Long Jr. – Estados Unidos

CONFERENCIA:

**“JOLT!”: Redefiniendo las Ventas para Impulsar Resultados con Propósito**  
Maximizar las relaciones para impulsar el negocio



En un mundo en constante cambio, los líderes y profesionales de ventas se convierten en el “Factor X” crucial para el éxito organizacional. En la conferencia exploraremos nuevas perspectivas de ventas con alta energía, basado en el libro ‘JOLT! Sumérgete en la

intencionalidad: redescubre y crea tu grandeza interior’. Cambiaremos el paradigma de las ventas tradicionales y adoptaremos enfoques innovadores para potenciar resultados, proporcionando conocimientos valiosos y prácticas tangibles para implementar de inmediato. Esta conferencia te ayudará a maximizar el rendimiento de ventas con Propósito, Pasión y un Impacto Transformador.

### Asiste y obtendrás:

- Perspectivas redefinidas y el Marco “JOLT!” para las ventas.
- Ideas prácticas y estrategias tangibles para implementar la Estructura “JOLT!”.
- Oportunidad de “sellar su compromiso” hacia su mejor versión con intencionalidad.- Poder de interactuar a través de LinkedIn.
- Guía de cinco pasos para obtener resultados positivos en ventas.

**Biografía:** Larry Long Jr se dedica a la motivación, inspiración y transformación a través de conferencias y capacitación. Es Presentador del programa “Midweek Midday Motivational Minute” y del podcast “The Cold Calling Podcast”, y autor de “JOLT!”. Experto en desarrollo de equipos y liderazgo en organizaciones de todas las etapas, Larry, ex atleta universitario de béisbol, comparte su pasión por ayudar a líderes y profesionales de ventas a llevar su juego al siguiente nivel. Con experiencia en ventas, aporta una perspectiva única y comprende los desafíos actuales.



## Mark Hunter – Estados Unidos

CONFERENCIA:

**Estrategias poderosas de Prospección:**  
Cómo encontrar los mejores clientes potenciales e impulsar resultados de ventas innovadores

Aprende cómo encontrar mejores prospectos que puedan convertir en clientes rentables más rápidamente. Mark compartirá estrategias comprobadas utilizadas por los vendedores tanto en B2B como en B2C para convertirse en los mejores al mejorar significativamente la cantidad de ventas que realizan. Cada estrategia se basa en que estés vendiendo con integridad y creando un nivel de respeto y confianza con el cliente que hace que quiera comprar. Este programa está basado en el libro más vendido de Mark con el mismo nombre.

### Beneficios:

- Cómo optimizar tu tiempo, identificar y priorizar prospectos de calidad.
- Comprenderás cómo calificar prospectos más rápidamente para permitirte dedicar más tiempo a mejores prospectos al dedicar menos tiempo a prospectos que son simplemente sospechosos.
- Formular preguntas clave para entender las necesidades del cliente.
- Construir confianza para superar el enfoque en precios.
- Personalizar presentaciones para resaltar el valor y cumplir las necesidades específicas del cliente potencial, para un cierre exitoso.
- Mantener al cliente potencial interesado y evitar que se quede callado.
- Conocer cómo es un buen proceso de seguimiento y cómo adaptarlo a su agenda.

### Biografía:

Conocido como “The Sales Hunter”, atesora más de 30 años de liderazgo en ventas y se dedica apasionadamente a ayudar a empresas y vendedores a identificar y retener a los mejores clientes potenciales. Su misión es inspirar a los vendedores para que alcancen metas que nunca imaginaron posibles. Mark es internacionalmente reconocido como investigador y autor prolífico en temas de prospección y productividad comercial. Sus tres bestsellers, “A Mind for Sales”, “High-Profit Prospecting” y “High-Profit Selling”, han guiado a innumerables líderes de ventas a nivel global. Marcado como uno de los 50 líderes de marketing y ventas más influyentes.

## Gustavo Massaro – Argentina

CONFERENCIA:

### PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD COMERCIAL

La fórmula de las 6 Í para el éxito en el diseño e implementación de los Modelos de Actuación Comercial



Quienes están a cargo de una planta fabril conocen perfectamente cuál es su capacidad productiva, y cuál su capacidad ociosa. Pero ¿conocemos realmente cuál es la capacidad real de ventas de nuestro equipo comercial? La implementación de Modelos de Actuación Comercial (MAC) Integrados nos permite conocer y reducir esa brecha. Sin embargo, bajo la magistral frase de Peter Drucker: "La cultura se come como desayuno a la estrategia", el desafío consiste en inocular el ADN de cada organización a los modelos, y hacer correctamente lo correcto bajo una disciplina de ejecución, y donde el dato mata al relato.

**Biografía:** Gustavo es Licenciado en Administración con diploma de Honor de la UNLZ de Argentina, y cuenta con un MBA orientado a Marketing Estratégico. Ha desarrollado por más de 25 años su actividad profesional en el sistema financiero, y lleva más de 10 años apoyando a empresas de toda la región y diferentes industrias en el diseño e implementación de Modelos de Actuación Comercial. Sus papers publicados en LinkedIn bajo la saga de Instantes de reflexión para líderes en temas de estrategia, gestión, cultura y experiencia de clientes, han aportado las preguntas concretas que cada líder necesita contestar para reducir sus dolores organizacionales.

#### Esta conferencia te ayudará a:

- Comprender la esencia y beneficios de la productividad y efectividad comercial.
- Identificar la importancia estratégica de los Modelos de Actuación
- Como alinear al equipo comercial con la estrategia y la estructura.
- Conocer la fórmula de las 6 Í para el éxito de los MAC: Involucrar, Integralidad, Impacto, Impregnar, Indicadores, Inocular.

Sus papers publicados en LinkedIn bajo la saga de Instantes de reflexión para líderes en temas de estrategia, gestión, cultura y experiencia de clientes, han aportado las preguntas concretas que cada líder necesita contestar para reducir sus dolores organizacionales.



## Diego Ledesma – Argentina

CONFERENCIA:

### La venta emocional en épocas de inteligencia artificial: Cómo Inspirar, influir y conectar para ser memorable y recordable con la IA.

Descubre cómo inspirar, influir y conectar para ser memorable y recordable en la era de la IA. Enfrenta el desafío de transformar clientes en embajadores de marca generando un impacto emocional. Diego resalta la importancia de competencias

#### Beneficio :

- Introducir y descubrir las principales competencias emocionales (power skills).
- Desarrollar competencias y habilidades de maestría personal.
- Identificar las principales fortalezas hacia el autoliderazgo.
- Expandir las posibilidades para convertirse en líder del mercado.
- Gestionar en forma efectiva el cambio a través de las 3V.
- Introducir en los principales conceptos de la agilidad.
- Descubrir los beneficios del uso de inteligencia artificial.
- Introducir a las principales plataformas de IA al proceso de venta.
- Conocer las mejores prácticas para combinar IE con IA.

emocionales junto con la inteligencia artificial para liderar en la economía de la atención. Beneficia a los asistentes con el desarrollo de competencias emocionales, habilidades de maestría personal, y claves para integrar inteligencia emocional e inteligencia artificial en estrategias de ventas. Al finalizar, estarás equipado para liderar en un mercado cambiante y gestionar efectivamente el cambio con agilidad

**Biografía:** Diego Ledesma, Especialista en liderazgo ágil, bienestar y transformación digital, inspira a líderes transformadores. Con más de 15 años de experiencia en IT, ha ocupado roles como Coach Ejecutivo, Agile Coach y Chief Happiness Officer. Su trayectoria incluye gerencia de tecnología en diversos sectores, asesoría en tecnología de información para empresas locales y multinacionales, y formación en certificaciones internacionales como Agile Coach y Gerencia de Felicidad. Diego es Docente en certificaciones de Bienestar y Cultura Organizacional, además de ser VP de Dirfel Argentina y Director de Argentina de Latam Entrepreneurship. También se destaca como mentor de emprendedores y profesionales.

# Chris Payne – Australia

LinkedIn Top Voice en 2024

CONFERENCIA:

## La venta disruptiva:

Vender diferente para ser impredecible y memorable.

¿Estás usando un carro que fue fabricado en los 70s? ¿Qué tal un teléfono de esta época? Me imagino que no, pero si estás implementando una estrategia se llama “la venta consultiva”, te cuento que tu estrategia de ventas es de los 70s. No estoy diciendo que el concepto de la venta consultiva no funciona, solo digo que el mundo ha cambiado bastante en las últimas 5 décadas. Hay más competencia, más publicidad, más medios de comunicación y una saturación de información que hace la vida del vendedor aún más difícil al intentar sobresalir 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 LLAMAR LA ATENCIÓN y ser un vendedor extraordinario.



### Los asistentes aprenderán

- Cómo generar interés con cualquier cliente en la primera llamada o correo electrónico.
- Cómo destacar los puntos de diferenciación dentro de una reunión.
- La clave de una propuesta comercial irresistible.
- Cómo hacer seguimiento para enamorar en lugar de fastidiar.

**Biografía:** Chris nombrado como LinkedIn Top Voice en 2024, es un autodefinido colombo-australiano y proclamado por sus compañeros como el 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”. En 2024 fue nombrado como uno de los speakers más impactantes en LATAM en el “Speakers Book”. Tiene un MBA en marketing y negocios internacionales, ha trabajado con multinacionales grandes en 4 continentes, es anfitrión del bien conocido “Vender Diferente” Podcast y fundador de masventasb2b.com (una plataforma que lleva la formación de ventas B2B en LATAM).

Una vez Albert Einstein dijo “la locura es seguir haciendo lo mismo y esperar resultados diferentes”. El enfoque de Chris es brindar resultados EXTRAORDINARIOS a través de técnicas diferentes. Es decir...ES TIEMPO PARA VENDER DIFERENTE.

# Dieter Avella – Colombia

CONFERENCIA:

## INFLUENCIA ÉTICA en ACCIÓN

Aplicación activa de los principios de Influencia y Persuasión.



En el ámbito empresarial, el éxito se fundamenta en el arte de la persuasión. Ya sea al conseguir que alguien escuche tu presentación, invierta en tu idea, financie tu empresa, adquiera tu producto o al liderar un equipo, la capacidad de influenciar y persuadir resulta fundamental.

Es el elemento clave para el triunfo en cualquier empresa o rol de liderazgo. En la conferencia ‘Influencia en Acción’, ¡Junto con Dieter harás un viaje a través de las últimas técnicas e investigaciones para ser más influyente. Si tu objetivo impulsar las ventas, conquistar un nuevo mercado o mejorar tus habilidades de liderazgo, llevar la influencia de la teoría a la acción será una guía para el desarrollo personal, profesional y organizacional.

### Presentaremos los 7 principios de influencia

Basados en el estudio del comportamiento humano del Instituto Cialdini, y otras claves para influir en otros mediante la comunicación efectiva, ya sea a través de palabras habladas, comunicación escrita, medios digitales, visuales o lenguaje corporal.

**Biografía:** Dieter Avella es Entrenador, Coach y Conferencista, experto en Comunicación Persuasiva y Ethical Influence de MIT, con más de 24+ años de experiencia en industrias de tecnología (Motorola, IBM, Brightstar, Zebra Technologies) con responsabilidades de liderazgo en Marketing de Producto, Canales, Desarrollo de Negocio, VP de Ventas y Soluciones SaaS. Co-Fundador del Visual Storytelling Art Studio, Fundador Innk Academy y de Soft Skills Development Academy, Miembro Fundador y Coach Certificado de Cialdini Institute, The John Maxwell Team, IDEOU y Programa de Liderazgo Creativo

# Edwin Edher Trejo Vázquez – México

CONFERENCIA:

## Transformación de las herramientas en el proceso de ventas Desafíos actuales y perspectivas futuras



En el mercado actual, la omnicanalidad es fundamental, ya que la competencia es feroz. Una estrategia de ventas bien definida, un producto de calidad y un equipo de ventas capacitado pueden no ser suficientes sin las herramientas adecuadas.

Es importante reconocer que el mundo tecnológico está evolucionando rápidamente, lo que nos obliga como gerentes a mantenernos a la vanguardia y aprovechar estas tendencias para desarrollar nuevos modelos comerciales, con el objetivo de eficientizar recursos, optimizar procesos y alcanzar mejores resultados.

### En esta presentación:

Realizaremos un análisis de las metodologías de ventas tradicionales, destacando su efectividad en su época y cómo han evolucionado para adaptarse a las demandas actuales del mercado. No solo nos centraremos en los cambios para los ejecutivos de ventas, sino también en cómo estas evoluciones impactan la experiencia del cliente.

**Biografía:** Edwin Trejo es Channel Associate Director Latam en Zoho Corp para la región de Latino América. Edwin es licenciado en Mercadotecnia y dentro de Zoho Corp se ha desempeñado previamente en el área de ventas, brindando atención y asesoría a personas y empresas ayudando al crecimiento y éxito de las mismas, actualmente se encuentra en el equipo de Partners, gestionando el proceso de ingreso de nuevos socios comerciales, lo que permite expandir el alcance y complementar el nivel de servicio ofrecido por Zoho, además de apoyar el óptimo desempeño y crecimiento de estos socios comerciales y de Zoho en la región LATAM.

## ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Este evento esta 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	VR. REAL	PRECIOS UNITARIOS CON DESCUENTO FINANCIERO POR PAGO ANTICIPADO		
		HASTA 29 FEB	HASTA 15 MAR	HASTA 5 ABR
INDIVIDUAL	\$1.860.000 + IVA	\$1.450.000 + IVA	\$1.580.000 + IVA	\$1.640.000 + IVA
2 - 3 PARTICIPANTES	\$1.790.000 + IVA	\$1.320.000 + IVA	\$1.430.000 + IVA	\$1.530.000 + IVA
4 A 9 PARTICIPANTES	\$1.700.000 + IVA	\$1.210.000 + IVA	\$1.320.000 + IVA	\$1.420.000 + IVA
10 Ó + PARTICIPANTES	\$1.500.000 + IVA	\$1.120.000 + IVA	\$1.210.000 + IVA	\$1.310.000 + IVA

### Condiciones

AMÉRICA EMPRESARIAL (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 pudieran asistir al evento. En ese caso el (los) conferencista (s) será (n) reemplazado (s) para asegurar la continuidad del evento o 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 enviando comunicación con mínimo 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciado en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esta 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 del 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 cualquiera de los medios, serán administrados y manipulados, conforme a la Ley 1581 del 2012 y reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013. Conozca nuestra política de tratamiento.

## INFORMACIÓN GENERAL

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

 (601) 744 00 24

 (+57) 310 628 3378 (+57) 311 254 8899 op. 1

 (+57) 320 202 9305

 @americaempresarialco

[WWW.AMERICAEMPRESARIAL.COM](http://WWW.AMERICAEMPRESARIAL.COM)

Organiza:

Sponsors: