



FORO MUNDIAL DE VENTAS

16ª Edición, 2025

Conferences & workshops

# TU ÉXITO, NUESTRO PROPÓSITO: VIAJANDO DEL LEAD A LA VENTA



Bogotá, Centro de Convenciones  
"El Cubo" av cra 30 # 55-77



09 de abril 2025



De 8:00 am a 5:30 pm

Organiza:

**América.  
Empresarial**

*Conocimiento que genera valor*

# ¡TRANSFORMA EL POTENCIAL DE TU PIPELINE!

Este año, **World Sales Forum**, en su edición número 16 presentará una amplia gama de conocimientos en ventas, desde la prospección inicial hasta la gestión avanzada del pipeline.

Expertos de renombre internacional compartirán sus mejores prácticas en conferencias plenarias por la mañana y Workshops simultáneos de profundización durante la tarde. Esto, a cargo de expertos de España, Chile, Argentina y Venezuela. De esta forma el **World Sales Forum** se consolida como el evento de referencia en Latinoamérica para Directivos y profesionales de ventas.

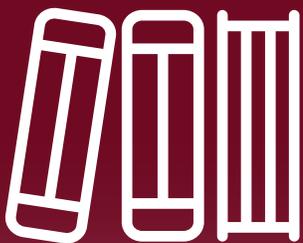
Este año, el foro abordará temas interesantes, ofreciendo una visión global de las mejores prácticas en el sector.

## ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Directivos y profesionales de ventas, abordará las mejores prácticas comerciales.

## ¡DESATA TU POTENCIAL, TRANSFORMA TUS RESULTADOS!

### Datos históricos de #WorldSalesForum



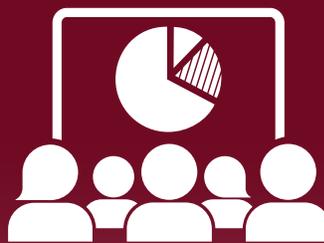
**16**

Ediciones



**1,9K**

Empresas



**115**

Speakers



**4,8K**

líderes  
comerciales

## Conferencia plenaria 8:20 am

# DESATA EL PODER DE LA PROSPECCIÓN ESTRATÉGICA:

## Descubre el Secreto para Identificar y Atraer a Tus clientes ideales

**Detén la prospección inefectiva! Blas Martínez, experto en ventas,** revela estrategias para atraer clientes ideales. Aprende a construir relaciones sólidas, optimizar la búsqueda y aumentar tu conversión.

**¿Objetivos?** Dominar estrategias Inbound y **Outbound en B2B**, definir el **Perfil de Cliente Ideal (ICP)** y crear un proceso de prospección eficaz y personalizado.

**¿Qué aprenderás?** Desde segmentar el **ICP** hasta usar herramientas clave como **Linkedin Sales Navigator y CRM**. ¡Conviértete en un cazador de oportunidades y lleva tu negocio al siguiente nivel!

**Blas Martínez**, es un referente en el sector del crecimiento empresarial. Con una trayectoria de más de **15 años**, ha demostrado su expertise en la creación e implementación de estrategias de crecimiento para empresas B2B. Como empresario es Fundador y CEO de Syngulariti. Su enfoque holístico, que combina marketing, ventas y retención de clientes, lo ha posicionado como un referente en el mercado. Blas, ha trabajado con compañías B2B ayudándolas a encontrar el product-market fit y a escalar sus operaciones a través de enfoques ágiles y centrados en el cliente.



Workshop de profundización simultáneo: 3:15 p.m.

## Domina el Arte de la Prospección Moderna

¿Imaginas conectar con tus clientes ideales de forma personalizada y efectiva?

En este workshop, no solo aprenderás a crear secuencias de contacto multicanal que realmente impacten, sino que dominarás herramientas líderes como Outreach, ZoomInfo y SparkToro para optimizar cada paso de tu prospección.

**Si eliges este Workshop:** Aprenderás a construir relaciones sólidas y duraderas, personalizar tus mensajes para destacar entre la competencia y automatizar tareas para ahorrar tiempo y recursos. ¡Lleva tu negocio al siguiente nivel! Analiza casos reales, recibe feedback experto y desarrolla un plan de acción para aumentar tus ventas y posicionarte como líder en tu sector.

- ° Definición y segmentación | Definición de ICP | Creación de listas (pirámide de Curry e Inbound Sales) | Herramientas de Enriquecimiento de leads con información contextual
- ° Estrategias Outbound | Definición de canales | Diseño de secuencias | Generación de guiones y mensajes a través de posicionamiento
- ° Estrategias Inbound | Diseñar, Planificar y crear contenido de valor | Optimizar contenido para SEO (incluso en los perfiles personales de LinkedIn) | Habilitar Marketing y Ventas
- ° Integración y Análisis | Cómo integrar estrategias de Inbound y Outbound | El rol crucial del CRM | Implementar un sistema de analítica y lead scoring
- ° Gestión de equipo | Definir roles y responsabilidades

**Conferencia plenaria: 9:10 am**

## **EL ARTE DE LA CALIFICACIÓN:**

**Descubre Cómo Identificar a Tus Clientes Ideales y Acelerar Tus Cierres**

¿Cansado de perder tiempo con clientes que no compran? ¡El Arte de la Calificación te espera! Pablo Pefaur te revelará cómo identificar clientes ideales y cerrar ventas más rápido. Aprenderás a realizar preguntas poderosas, escuchar activamente y crear relaciones de confianza.

¿Qué descubrirás? Desde la segmentación tradicional vs. el ICP, hasta el uso de la IA para afinarlo. ¡Pon a prueba tus oportunidades e identifica la "basura" en tu pipeline! Modelos de calificación (**BANT, MEDDIC, etc.**) y el arte del Discovery te guiarán al éxito.

¡Las preguntas son clave! Domina SPIN Selling y Challenger Sale, y descubre cómo la IA potencia el Discovery. ¡Aprende a decidir si presentar, avanzar o si el cliente califica! No pierdas la oportunidad de transformar tu proceso de ventas.



**PABLO PEFAUR**

**Máster en Planificación Estratégica en la Universidad Complutense de Madrid**, Diplomado en Marketing y Ventas del ESE Business School de la Universidad de los Andes, Diplomado en Coaching Ejecutivo de la Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC), con cerca de 20 años de experiencia en áreas de venta como ejecutivo y liderando áreas comerciales. Autor del libro "Prospección Inteligente" (2020). Creador del podcast "Hablemos de Prospección" (2022). Embajador para Latam y primer speaker de la región presente en Outbound Conference 2024 (Texas, USA), la conferencia de ventas más importante a nivel mundial, impartiendo la sesión Elite "**Selling in Latin America**" Reconocido por LinkedIn como "Top Sales Prospecting Voice" (2024) Especialista en ventas B2B y ventas consultivas. Ha realizado más de 200 proyectos de entrenamientos para áreas comerciales en temas de prospección efectiva, captación de clientes, gestión e implementación de modelos de venta consultiva, ayudando a más de 6.000 ejecutivos de venta, gerentes comerciales, como también a emprendedores y a pequeños y medianos empresarios.

Workshop de profundización simultáneo: 3:15 p.m.

## **Conviértete en un Maestro de la Calificación y el Discovery**

¿Listo para dejar de perder el tiempo con clientes que no compran?

Este workshop te llevará a dominar el arte de la calificación y el Discovery. Aprenderás a definir y afinar tu ICP, la clave para encontrar a tus clientes ideales. ¡Participa en actividades prácticas y grupales para llevarte una guía personalizada y optimizar tu trabajo desde el primer momento! Si eliges este Workshop: crearás tu manual de preguntas SPIN, una herramienta poderosa para un Discovery efectivo en cada etapa de la venta. Descubre qué tipo de vendedor eres con la evaluación de "The Challenger Sale" y aprende a construir relaciones sólidas para cerrar más ventas. Todo esto será a través de ejercicios de role-playing y simulaciones, desarrollarás las habilidades necesarias para cerrar más ventas y construir relaciones a largo plazo llevando tus habilidades al siguiente nivel.

**Conferencia plenaria: 11:05 am**

## **¡EL CIERRE DE VENTAS NO ES UN GOLPE DE SUERTE, ES UN JAQUE MATE ESTRATÉGICO!**

**Santiago Titievsky**, experto en negociación, te revela las claves para cerrar más ventas y construir relaciones duraderas. Aprende a manejar objeciones, crear acuerdos ganar-ganar y maximizar tu rentabilidad.

**¿Qué aprenderás?** Desde hackear la mente del cliente para descubrir sus intereses ocultos, hasta usar las neuroventas para provocar cierres efectivos.

¡Domina el arte de la negociación! Identifica el momento perfecto para cerrar, evita errores comunes y descubre las funciones vitales que multiplican tus ingresos.

¡Prepárate para llevar tus ventas al siguiente nivel!

La importancia de acuerdos para un cierre de ventas de mutua satisfacción. | El Hackeo de la mente del cliente. Estrategias para descubrir los verdaderos intereses del cliente en la negociación. | Diferentes enfoques de neuroventas para provocar cierres | Cuáles son las señales que indican que el cliente está listo para comprar. Reconocimiento del momento perfecto para acelerar el cierre. | El termómetro de la venta en el proceso de negociación. | Cuáles son los errores típicos que frustran los acuerdos. | Las funciones vitales en las ventas que multiplican ingresos.

Reconocido en su país como **"el experto que transforma vendedores en "rockstars" de la negociación"**, Santiago Lidera programas de gerenciamiento comercial en universidades como Di Tella y la Católica Argentina. Profesor de maestrías y postgrados, comparte su expertise en marketing, ventas y gestión comercial.

Elegido para programas ejecutivos de alto nivel como el Executive MBA de Pacifico Business School de Perú con el MIT, demuestra su reconocimiento académico.

Asesor y formador de empresas en diversos sectores, ayudándoles a mejorar estrategias comerciales y resultados. Speaker internacional aclamado en Latinoamérica y EEUU, con alta valoración de la audiencia.

Su sólida formación académica en marketing estratégico, gestión de servicios y digitalización se complementa con una vasta experiencia práctica.



**SANTIAGO TITIEVSKY**

Workshop de profundización simultáneo: 3:15 p.m.

### **Cierre de Ventas Imparable: Domina el Arte de la Negociación**

¿Quieres convertirte en un negociador de alto impacto y cerrar más ventas?

Si eliges este Workshop te llevará a dominar situaciones difíciles, negociar bajo presión y alcanzar tus objetivos comerciales. Aprenderás técnicas efectivas para detectar los intereses de tu cliente, superar objeciones e identificar el momento perfecto para cerrar. ¿Sabías que el 80% de las oportunidades de venta se pierden en el cierre?

Negocia Mejor, Cierra Más Ventas, Transforma Tu Futuro. Conviértete en el experto que todos quieren en su equipo. Este taller está diseñado para transformar tu forma de vender. ¡La práctica hace al maestro! A través de ejercicios de simulación y casos reales, desarrollarás las habilidades necesarias para construir relaciones a largo plazo con tus clientes. Comparte experiencias con colegas, descubre enfoques innovadores y llévate herramientas prácticas para aplicar al día siguiente.

**Conferencia plenaria: 11:55am**

## **¡OPTIMIZA TU PIPELINE DE VENTAS, MULTIPLICA TUS VENTAS!**

**Alejandro Peñaloza** te revelará el secreto para un sistema de gestión de pipelines eficiente. Aprende a identificar cuellos de botella, mejorar la previsión de ventas y tomar decisiones informadas.

¡Optimiza tus procesos y alcanza tus objetivos más rápido!

Descubre cómo estructurar, gestionar y optimizar el embudo de ventas para identificar oportunidades clave y cerrar negocios.

**¿Qué aprenderás?** La importancia del pipeline en la estrategia comercial, indicadores clave para monitorear su salud, cómo evitar cuellos de botella y herramientas prácticas para mejorar la previsión y planificación de ventas.

Esta conferencia está diseñada para ofrecer una visión integral del proceso, con un enfoque práctico que te permitirá implementar mejoras inmediatas en tus operaciones comerciales. ¡No pierdas esta oportunidad de transformar tu gestión de ventas!



**ALEJANDRO PEÑALOZA**

**Alejandro es un reconocido experto en ventas B2B** con una amplia trayectoria en consultoría y entrenamiento. Su enfoque se centra en acelerar el crecimiento comercial de las empresas a través de soluciones personalizadas. Con una vasta experiencia en marketing, ventas y gestión de canales de distribución, Alejandro Peñaloza ha fundado SabeDeVentas, una consultora global dedicada a optimizar el desempeño comercial de sus clientes y es un líder de opinión en el ámbito de las ventas B2B.

Workshop de profundización simultáneo: 3:15 p.m.

### **Pipeline Masterclass: De la Teoría a la Acción**

¿Quieres dominar tu pipeline de ventas y lograr un crecimiento sostenible?

Este taller práctico te llevará de la mano desde la teoría a la acción.

Si eliges este Workshop: Comenzaremos repasando los conceptos clave de la conferencia: etapas críticas del pipeline, KPIs esenciales y la identificación de cuellos de botella.

¡Diagnostica tu pipeline a fondo! Aprende a medir la efectividad de cada etapa y priorizar oportunidades clave. Utilizaremos herramientas prácticas como el Tablero de KPIs y la Matriz de **Priorización para optimizar tu gestión.**

¡La simulación es clave! Analizaremos casos reales y trabajarás en equipo para diseñar estrategias que mejoren la conversión de prospectos.

Finalmente, crearás un plan de acción personalizado para tu negocio, con seguimiento y ajustes continuos. ¡No te quedes en la teoría, transforma tu pipeline en una máquina de ventas!

# INSCRIPCIONES

Plan	VR. Real	Inscripciones realizadas y pagadas:		
		Hasta 24 Febrero	Hasta 17 marzo	Hasta 31 marzo
<b>Individual</b>	\$1.890.00 +IVA	\$1.590.000 +IVA	\$1.690.000 +IVA	\$1.790.000 +IVA
<b>2 - 3 participantes</b>	\$1.730.000 +IVA	\$1.450.000 +IVA	\$1.550.000 +IVA	\$1.590.000 +IVA
<b>4 - 6 participantes</b>	\$1.650.000 +IVA	\$1.370.000 +IVA	\$1.400.000 +IVA	\$1.480.000 +IVA
<b>10 + participantes</b>	\$1.550.00 +IVA	\$1.190.000 +IVA	\$1.260.000 +IVA	\$1.360.000 +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 video conferencia. 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 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. Dentro del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquiera de los medios, serán suministrados y manipulados, conforme a la ley 1581 del 2012 reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013. Conozca nuestra política de tratamiento.

## ACEPTAMOS TODAS LAS TARJETAS DE CRÉDITO: TRANSFERENCIA:



**EVENTS & MEETINGS SAS NIT 901376991-6**  
**Bancolombia cuenta ahorros 19100002256**  
**Bbva cuenta corriente 0141038653**

Enviar comprobante de pago a: [contabilidad@americaempresarial.com](mailto:contabilidad@americaempresarial.com)

## INCLUYE

\*Acceso a todas las conferencias plenarias + **1 Workshop de Profundización** simultáneo a elección. Es requisito para ingresar al workshop, haber asistido a la conferencia del tema del workshop elegido.

### \*Agenda sujeta a cambios.

- Estación de Café permanente
- Coffee break AM
- Almuerzo
- Material de apoyo digital para conferencias
- Material de apoyo Workshop seleccionado
- Certificado de asistencia digital
- Espacios de Networking

## CONTACTO

- +5717440024
- +573106283378
- +573202029305

[www.americaempresarial.com](http://www.americaempresarial.com)

# 16 AÑOS FORMANDO LÍDERES COMERCIALES DE ÉLITE

**WORLD**  
**SALES** **FORUM**  
FORO MUNDIAL DE VENTAS  
16ª Edición, 2025

