

17ª Edición, 2026



FORO MUNDIAL DE VENTAS

By América Empresarial

NEXT-GEN B2B SALES:

La nueva era de la
transformación comercial 360°



→ Fecha: 14 de Mayo 2026



Hotel Santo Domingo Marriott Piantini
Santo Domingo, República Dominicana

¿Qué es el Word Sales Forum?

El World Sales Forum (WSF) es el encuentro académico y estratégico líder en Latinoamérica para la transformación de los sistemas comerciales de las organizaciones.

En su edición 2026, el WSF está diseñado como una experiencia estructurada en visión, modelos y aplicación práctica, orientada a que cada asistente comprenda qué es la Transformación Comercial, por qué es necesaria hoy y cómo implementarla en su empresa.

El evento integra ponencias magistrales y sesiones aplicadas, alineadas a un modelo de ejecución que conecta Gente, Procesos, Tecnología y Métricas como un sistema único de crecimiento sostenible.

Su propósito es que cada participante salga con:

- Claridad estratégica sobre su modelo comercial
- Marcos de decisión aplicables
- Herramientas operativas por pilar
- Un plan de acción de 30 a 90 días para ejecutar

El **World Sales Forum** no es solo un espacio de inspiración, sino una plataforma de construcción real de capacidades comerciales.



Propósito del evento:

Fortalecer las capacidades estratégicas, humanas y tecnológicas de los equipos comerciales para:

- Incrementar ventas sostenibles
- Construir relaciones de largo plazo
- Adaptarse al nuevo comprador digital
- Implementar modelos modernos de gestión
- Liderar procesos de cambio comercial

¿A quién está dirigido?:

Está dirigido a:

- Dueños de empresa
- CEOs y Gerentes Generales
- Directores Comerciales
- Gerentes de equipos (Managers)
- KAMs y Ejecutivos Senior
- Vicepresidentes y directores comerciales
- Líderes de Ventas, Marketing, Revenue y Customer Success

Ejes estratégicos del evento:

El World Sales Forum 2026 se estructura sobre los **cuatro pilares fundamentales de la Transformación Comercial**, que funcionan de manera integrada como un sistema de desempeño empresarial.

Cada pilar aborda decisiones clave, errores comunes, marcos de trabajo y casos reales, preparando a los asistentes para su implementación práctica.

Personas

01



Performance
Comercial

Enfocado en convertir el talento comercial en un sistema de desempeño sostenible.

Este pilar desarrolla:

- Liderazgo y cadencias de gestión.
 - Coaching estructurado.
 - Sistemas de incentivos alineados al negocio.
 - Gestión del cambio y adopción.
-

➔ El Objetivo

Construir equipos responsables, enfocados en resultados y alineados a la estrategia.

Procesos

02



Modelos Modernos
de Revenue

Orientado a evolucionar del embudo tradicional hacia modelos centrados en el cliente y el crecimiento.

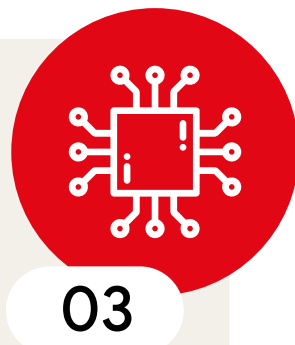
Este pilar trabaja sobre:

- Modelos Flywheel y Bowtie.
 - Definición de etapas y criterios de avance.
 - Gobernanza del pipeline.
 - Playbooks comerciales.
 - Integración entre áreas.
-

➔ El Objetivo

Busca generar previsibilidad, consistencia y escalabilidad en los ingresos

Tecnología



Asceleradores del
desempeño emocional

Enfocado en transformar
el embudo lineal en un
sistema moderno de revenue
bajo una arquitectura
sistémica y predecible.

Incluye:

- Diseño de stack mínimo viable
Integración de CRM y
herramientas clave.
- Casos reales de uso de IA.
- Planes de adopción.
- Gobierno y calidad de datos.

➔ El Objetivo

Usar la tecnología como
amplificador del talento
y los procesos.

Métricas



Gestión por indicadores
que mueven el negocio

Enfocado en transformar
los datos en decisiones
accionables.

Este pilar desarrolla:

- Definición de
North Star Metric.
- Métricas leading y lagging.
- Scorecards por rol.
- Rituales de revisión semanal.
- Forecast confiable.

➔ El Objetivo

Crear una cultura de gestión
basada en evidencia
y foco en resultados.



Un Sistema Integrado de Transformación

Los cuatro pilares no operan de forma aislada.

El **World Sales Forum** los articula en un modelo de ejecución:

➔ Diagnóstico ➔ Priorización ➔ Implementación ➔ Gobernanza

De esta manera, las organizaciones evitan errores comunes como invertir solo en tecnología, solo en capacitación o solo en indicadores, sin lograr impacto real.

Cada asistente construye una visión sistémica de su operación comercial y un plan concreto para ejecutarla.



El **WSF** ofrece una experiencia integral:

- Conferencias magistrales
- Casos reales
- Metodologías aplicables
- Networking estratégico
- Material académico exclusivo
- Certificación oficial

Cada participante se lleva herramientas listas para implementar en su organización

El futuro de las ventas no se espera, se construye.

**Andy
Preston**



UK / Internacional

**Especialista en Ventas, Tecnología
e Inteligencia Artificial**

Consultor y speaker internacional especializado en innovación comercial y transformación digital de los procesos de venta.

Biografía

Ha acompañado a organizaciones de distintos sectores en la integración estratégica de tecnología, ayudándolas a adaptarse al nuevo comportamiento del comprador moderno

Conferencia

Vender en la Era de la Inteligencia Artificial *(Selling in the Age of AI)*

La inteligencia artificial está transformando radicalmente la forma en que los clientes investigan, comparan y toman decisiones de compra.

Esta conferencia muestra cómo los vendedores deben adaptarse para seguir siendo relevantes, competitivos y exitosos, integrando la IA sin perder el factor humano.

Principales Aprendizajes

- Cómo la IA está cambiando el comportamiento del comprador.
- Nuevas habilidades del vendedor del futuro.
- Uso estratégico de datos.
- Protección de la carrera comercial en entornos digitales.
- Integración entre tecnología y relaciones humanas.



Mark Hunter



Estados Unidos

Autor y Speaker Internacional en Ventas con Integridad

Reconocido globalmente como “The Sales Hunter”, es referente en ventas basadas en confianza, ética y crecimiento sostenible.

Biografía

Autor bestseller y conferencista en más de 40 países. Ha entrenado miles de equipos comerciales enfocados en relaciones sólidas y márgenes saludables.

Conferencia

Integrity First Selling: Vender con Confianza en un Mundo Escéptico

Los compradores actuales están saturados de información, son escépticos y se desconectan rápidamente cuando algo no es auténtico.

Basado en su libro Integrity First Selling, Mark demuestra por qué la integridad es hoy la mayor ventaja competitiva en ventas.

Principales Aprendizajes

- La confianza como moneda real en ventas.
- Cómo la integridad acelera los ciclos comerciales.
- Costos ocultos de vender sin transparencia.
- Marco práctico para cerrar con convicción.
- Construcción de culturas comerciales éticas.



Pablo Pefaur



Chile

Especialista en Prospección y Ventas Consultivas

Empresario, consultor y autor con cerca de 20 años de experiencia liderando áreas comerciales en Latinoamérica.

Biografía

Periodista, Máster en Planificación Estratégica y diplomado en Marketing, Ventas y Coaching Ejecutivo. Autor de "*Prospección Inteligente*" y creador del podcast "*Hablemos de Prospección*". Ha liderado más de 200 proyectos de consultoría, impactando a más de 10.000 ejecutivos.

Conferencia

La Nueva Arquitectura del Revenue: del Funnel al Sistema

Esta ponencia presenta la Nueva Arquitectura del Revenue, un modelo sistémico diseñado para evolucionar del embudo tradicional hacia un ecosistema de crecimiento predecible. Los asistentes aprenderán a integrar los modelos Flywheel y Bowtie bajo una disciplina organizacional que garantiza la alineación entre áreas, la expansión estratégica y la retención sostenible del cliente.

Principales Aprendizajes

- **Diferenciación estratégica:** por qué el proceso garantiza la previsibilidad.
- **Modelos de Revenue:** aplicación práctica de Flywheel y Bowtie.
- **Gobernanza:** higiene del pipeline y accountability transversal.
- **Diseño de Handoffs:** alineación entre áreas para proteger la experiencia del cliente.
- **Marco de Crecimiento:** herramientas para un sistema de ingresos sostenible.



Alejandro Peñaloza



Venezuela

Transformación Comercial B2B, Sistemas de Ejecución y Liderazgo

Biografía:

Creador del Modelo de Transformación Comercial 360, Alejandro es experto en convertir áreas comerciales en motores de crecimiento escalables. Como CEO de Pivot2Success LLC, acompaña a organizaciones a integrar Gente, Proceso, Tecnología y Métricas en un sistema de ejecución con gobernanza y foco en resultados. En el WSF 2026, liderará la apertura y el cierre del primer día, conectando los pilares estratégicos del evento.

Conferencia de Apertura

La Transformación Comercial NO es lo que crees: el sistema que convierte crecimiento en resultados

Esta sesión de apertura rompe con la visión fragmentada de las ventas para presentar el B2B Sales OS, un sistema operativo que integra talento, procesos y tecnología. Los asistentes descubrirán cómo cerrar la brecha entre la planificación y la ejecución, transformando modelos comerciales tradicionales en sistemas de ejecución con disciplina y resultados predecibles.

Principales Aprendizajes

- **Diagnóstico de Operación:** detección de fugas en el crecimiento.
- **Decisiones Estratégicas:** ajustes clave en cada pilar del modelo.
- **Integración Sistémica:** Gente, Proceso, Tecnología y Métricas.
- **Errores Críticos:** por qué falla la transformación comercial.
- **Plan de Ejecución:** hoja de ruta de 90 a 180 días con impacto real.

Beneficios para los Asistentes

Al participar en el WSF, obtendrás:

- Actualización en tendencias globales.
- Herramientas prácticas.
- Acceso a expertos internacionales.
- Red de contactos estratégicos.
- Mejora en indicadores comerciales.
- Certificación oficial.

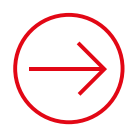
Impacto para las Organizaciones

Las empresas participantes logran:

- Mayor conversión comercial.
- Equipos más productivos.
- Mejor fidelización.
- Márgenes más saludables.
- Cultura comercial sólida.
- Crecimiento sostenible.



Fechas



Fecha: 14 de Mayo 2026

y lugares:



Hotel Santo Domingo Marriott Piantini
Santo Domingo, República Dominicana

Planes y Precios

 Individual	 De 2-3 Participantes	 Equipos de 4 a 7 Participantes	 Equipos de 8 ó+ Participantes
Precio Regular \$650 USD	Precio Regular \$555 USD	Precio Regular \$530 USD	Precio Regular \$490 USD
Preventa hasta 28 de Febrero \$495 USD	Preventa hasta 28 de Febrero \$440 USD	Preventa hasta 28 de Febrero \$395 USD	Preventa hasta 28 de Febrero \$380 USD

Precios por persona según fecha de pago: (Grupos se registran con la misma empresa y una sola factura)

¿Qué incluye?

Acceso a todas las conferencias | Café permanente, Coffee Break, Almuerzo | Material de apoyo digital | Traducción simultánea | Certificado de asistencia | Acceso a la APP

Condiciones:

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 reglamentad parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013. Conozca nuestra política de tratamiento.

WORLD
SALES FORUM
FORO MUNDIAL DE VENTAS
16ª Edición, 2015

17ª Edición, 2026

WORLD
SALES FORUM

FORO MUNDIAL DE VENTAS

By América Empresarial

Reserva tu
cupo hoy:

El World Sales Forum es un
evento con cupos limitados.
Transforma tu forma de vender.
Potencia tu liderazgo.
Impulsa tu crecimiento.

Organiza



Somos líderes en América Latina en programas de Capacitación y profesionalización para la Media y Alta Gerencia. Presentando las últimas tendencias del Management a nivel mundial. Desarrollamos y presentamos las mejores prácticas del mundo y las habilidades que los empresarios y compañías de la región necesitan para ser más proactivos, estratégicos, innovadores, emprendedores, resistentes y resilientes, compartiendo conocimiento que genera valor.



americaempresarial.com



contacto@americaempresarial.com



[\(+57\) 320 202 9305](tel:+573202029305)



[americaempresarialco](#)