

17ª Edición, 2026

# WORLD SALES FORUM

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 World 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.

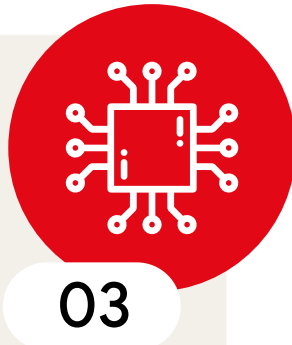
### Este pilar trabaja sobre:

- 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



03

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



04

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

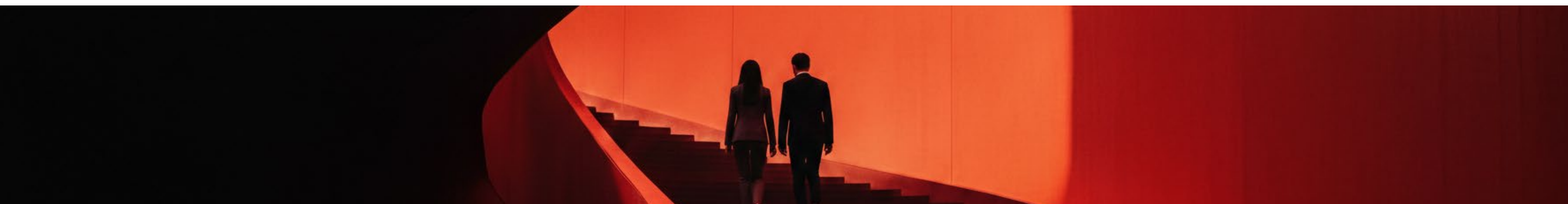
Los cuatro pilares no operan de forma aislada.

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.



## Experiencia



El **WSF** ofrece una experiencia integral:

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

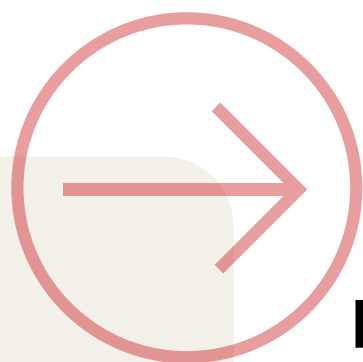
Cada participante se lleva herramientas listas para implementar en su organización

# 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

## El Nuevo Outbound: El verdadero punto de partida de la transformación comercial

En un contexto donde las empresas invierten en tecnología, automatización y capacitación en cierre, muchas siguen enfrentando el mismo problema: falta de oportunidades reales de negocio.

La transformación comercial no comienza en el CRM ni en el closing, sino en la capacidad de generar conversaciones valiosas con los prospectos correctos.

Deja de esperar y empieza a buscar. Pablo Pefaur enseña cómo pasar del inbound pasivo a la prospección estratégica para generar oportunidades reales y un pipeline imparable.

### Principales Aprendizajes

- **Un cambio de mentalidad** sobre dónde realmente comienza la transformación comercial.
- **Un marco práctico** para construir un sistema de generación de oportunidades predecible.
- **Ideas concretas para mejorar** la calidad de tu pipeline y tus conversaciones comerciales.
- **Acciones claras para implementar outbound** efectivo en tu equipo desde el corto plazo.



# Alejandro Peñaloza



Venezuela

## Transformador 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.

# Karil Taveras Caputo



## Estratega en Transformación Comercial y Socia Fundadora de Ideox.

### Biografía:

Estratega con más de 25 años de experiencia en alta dirección, marketing y comunicación para sectores multinacionales.

Como Directora Académica del Programa Internacional de Transformación Digital, Karil se especializa en diseñar arquitecturas de crecimiento y planes estratégicos comerciales. Lidera ideox, firma dedicada a construir sistemas inteligentes que generan valor consistente y resultados sostenibles para grandes organizaciones en la región.

### Conferencia

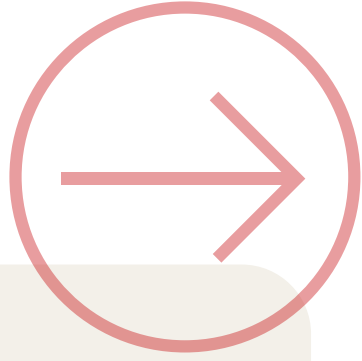
## Revenue Architecture: Cómo diseñar el sistema comercial que realmente produce crecimiento.

Esta sesión explora cómo las organizaciones pueden evolucionar desde una visión de ventas tradicional hacia la construcción de arquitecturas comerciales inteligentes.

Los asistentes aprenderán a diseñar un Plan Estratégico Comercial sólido, alineando la estrategia con las capacidades del equipo, los procesos y las métricas de ejecución para generar un impacto real en la rentabilidad.

### Principales Aprendizajes

- **Crecimiento Diseñado:**  
Sistemas para crecer consistentemente.
- **Plan Estratégico:**  
Estructura de un modelo efectivo.
- **Alta Ejecución:**  
Herramientas para mandos medios.
- **Sistemas Inteligentes:**  
Modelos comerciales ágiles.
- **Resultados Sostenibles:**  
Métricas de valor a largo plazo.



# Alberto Hernández



República Dominicana

**Estratega en Transformación Comercial, Optimización de Procesos y CX.**

## Biografía:

Ejecutivo senior con más de 25 años de trayectoria liderando la intersección entre ventas, marketing y experiencia del cliente en Latinoamérica. Como VP de Alianzas y Comercial en Doble Group, se especializa en convertir organizaciones en motores de alta eficiencia mediante la automatización de procesos y el uso estratégico de datos. Es un referente en la implementación de ecosistemas CRM que impulsan el crecimiento sostenible y la escalabilidad comercial en la región.

## Conferencia

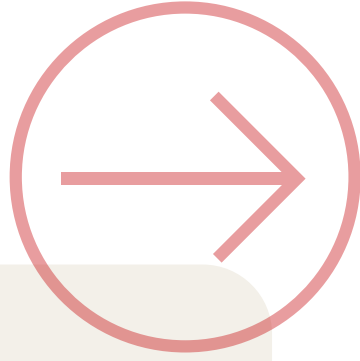
# Revenue Leadership: El Arquitecto de Ingresos.

Esta conferencia ofrece una hoja de ruta crítica para los líderes que buscan trascender el modelo de ventas tradicional.

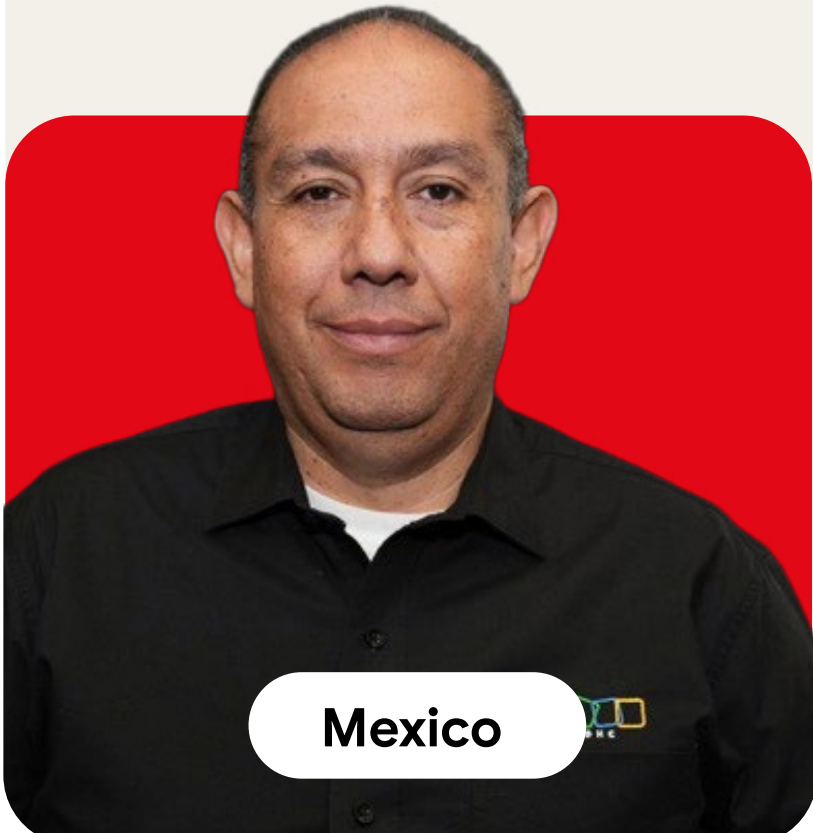
Los asistentes descubrirán cómo rediseñar su rol hacia el Revenue Leadership, integrando inteligencia artificial, procesos ágiles y talento humano para construir un sistema comercial de alto rendimiento, capaz de generar crecimiento predecible en el complejo entorno de LATAM 2026.

## Principales Aprendizajes

- **Mindset de Revenue:** Del gestor de ventas al arquitecto estratégico.
- **Integración de IA:** Potenciando procesos con tecnología y calidez humana.
- **Pipeline de Datos:** Flujos de venta predecibles basados en analítica.
- **Alineación Total:** Unificando Marketing y Ventas bajo un solo objetivo.
- **Equipos Ágiles:** Estructuras comerciales orientadas a resultados e innovación.



## Ricardo Garcia



**Líder en Transformación Digital, SaaS y Estrategias de Crecimiento B2B.**

### Biografía:

Referente en la industria tecnológica global y pieza clave en la expansión de soluciones SaaS en Latinoamérica a través de Zoho. Experto en rediseñar arquitecturas comerciales para la era digital, su enfoque integra la optimización de procesos B2B con herramientas empresariales de vanguardia. Ha acompañado a cientos de empresas en su transición hacia modelos de venta escalables, centrados en la eficiencia operativa y la agilidad de los equipos comerciales de alto rendimiento

### Conferencia

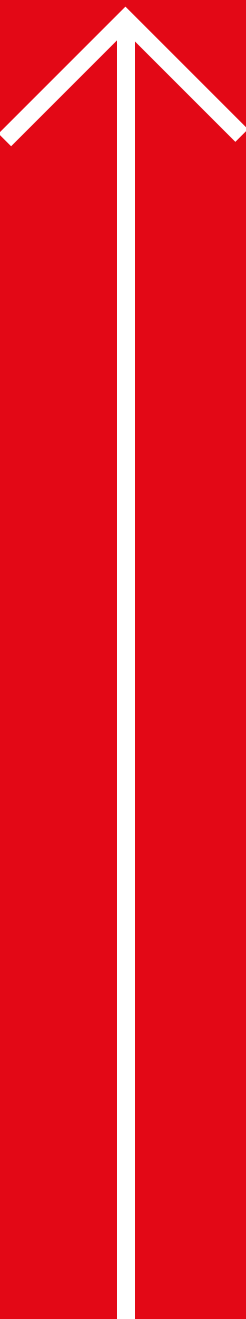
## Aspectos clave a considerar en mi estrategia de ventas en la era del IA

Esta sesión proporciona un marco de autoevaluación integral para que las organizaciones midan sus capacidades técnicas y financieras antes de implementar procesos automatizados.

Ricardo García Gaucín presenta una hoja de ruta estratégica para integrar agentes autónomos y soluciones de IA de manera eficiente, asegurando que la tecnología potencie el talento humano sin comprometer la rentabilidad.

### Principales Aprendizajes

- **Diagnóstico de Capacidad:** Evaluación técnica y financiera para la adopción de IA.
- **Procesos Automatizados:** Implementación de agentes autónomos en el flujo comercial.
- **Guía de Madurez:** Ruta práctica para medir el nivel de digitalización interna.
- **IA & Talento Humano:** Estrategias para equilibrar la tecnología con el equipo.
- **Rentabilidad Tecnológica:** Optimización de la inversión en soluciones de IA comercial.



# 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
<p>Precio Regular</p> <p><del>\$650 USD</del></p> <p>Preventa hasta 30 de Abril</p> <p><b>\$520 USD</b></p>	<p>Precio Regular</p> <p><del>\$555 USD</del></p> <p>Preventa hasta 30 de Abril</p> <p><b>\$450 USD</b></p>	<p>Precio Regular</p> <p><del>\$530 USD</del></p> <p>Preventa hasta 30 de Abril</p> <p><b>\$410 USD</b></p>	<p>Precio Regular</p> <p><del>\$490 USD</del></p> <p>Preventa hasta 30 de Abril</p> <p><b>\$390 USD</b></p>

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

Sponsors



Z O H O

WORLD  
SALES FORUM

FORO MUNDIAL DE VENTAS

16ª Edición, 2025

17ª Edición, 2026

WORLD  
SALES FORUM

Conferences & workshops

FORO MUNDIAL DE VENTAS

By: América Empresarial

TU ÉXITO, NUESTRO PROPÓSITO  
VIAJANDO DEL LEAD A LA VENTA

# 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](http://americaempresarial.com)

 [contacto@americaempresarial.com](mailto:contacto@americaempresarial.com)

 (+57) 320 202 9305

  [americaempresarialco](https://www.instagram.com/americaempresarialco)