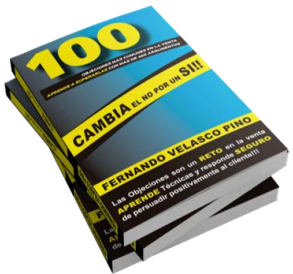


CONFERENCIAS PARA CONVENCIONES Y REUNIONES DE VENTAS 2023

Conferencias de Impacto Personalizadas – Incompany

¡Motive y Prepare a su Equipo de Ventas para los Cambios, Retos y Oportunidades en el 2023!



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

FERNANDO VELASCO PINO
Conferencista e Instructor Internacional





12 CONFERENCIAS PARA MOTIVAR Y PREPARAR A SU EQUIPO DE VENTAS PARA EL 2023; Duración 1 a 2 hrs.

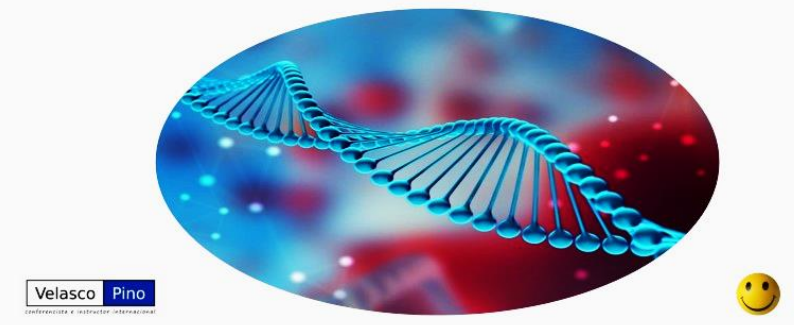
CONFERENCIA DE VENTAS “Cambie el NO por un SÍ”
Manejo Persuasivo de las Objeciones en la Venta, responda con seguridad. Las objeciones han aumentado y llegaron incluso a medios digitales (WhatsApp)



CONFERENCIA MOTIVACIONAL Y DE VENTAS “MÁS ALLÁ DE LOS LÍMITES”
Motivar al equipo a ir más allá de lo establecido. Cambios, Retos... pero también Oportunidades. Tendencias en el Mercado y Cambios en el Consumidor. Romper Paradigmas y salir del estado de Confort ¡Los límites son mentales no físicos!



CONFERENCIA DE VENTAS “POTENCIALICE EL ADN DE LA EMPRESA”
Identificar, Argumentar y Vender con las Diferencias Comparativas y Competitivas de la Empresa y de sus Productos y Servicios vs La Competencia



CONFERENCIA MOTIVACIONAL Y DE VENTAS “VENDA CON CREATIVIDAD”
Salirse del Cuadro, realizar propuestas diferentes y disruptivas. Decenas de ejemplos de Vendedores Creativos que logran impactar y vender con Originalidad



CONFERENCIA DE VENTAS “Conecte y Venda”
Realice una Conexión Emocional con el Cliente. El primer contacto es clave, lograr empatía y generar un vínculo. Luego vender y lograr el cierre de la venta



CONFERENCIA DE VENTAS “STORY SELLING”
Venta con Historias para persuadir a Clientes y Prospectos. El cliente es el héroe; Narrar Casos de Éxito, anécdotas. Una forma diferente de vender



12 CONFERENCIAS PARA MOTIVAR Y PREPARAR A SU EQUIPO DE VENTAS PARA EL 2023; Duración 1 a 2 hrs.

CONFERENCIA DE VENTAS "HÁBITOS DE UN VENDEDOR EXITOSO"

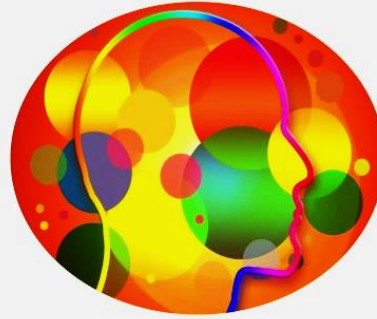
Desarrollar hábitos positivos que logran que un Vendedor sea más productivo, eficiente y eficaz en la venta. Para formar vendedores de Alto Desempeño



Velasco Pino

CONFERENCIA DE VENTAS "NEUROVENTAS"

Hallazgos de la Neurociencia para la Venta. El 85% de las decisiones de compra son inconscientes o subconscientes; solo el 15% es consciente. Venta Emocional



Velasco Pino

CONFERENCIA DE VENTAS "PITCH DE VENTAS"

Generar propuestas de valor y persuadir en menos de 1 minuto, con la técnica de Elevator Pitch. Con propuestas de impacto que permitan generar acuerdos



Velasco Pino

CONFERENCIA DE VENTAS "THE CLOSER"

El Cerrador de Ventas Efectivo. Generar acuerdos en cada etapa de la venta y lograr el Cierre en forma Persuasiva y Asertiva con el uso de diferentes técnicas



Velasco Pino

CONFERENCIA DE VENTAS "ARGUMENTANDO EL VALOR"

No baje precios, cuantifique beneficios y argumente. Todo cuesta, la calidad y el Servicio; Costo-Beneficio, Comparativo Integral y Costo de Oportunidad.



Velasco Pino

CONFERENCIA MOTIVACIONAL Y DE VENTAS "GOLES Y VENTAS"

Analogía entre los grandes goleadores en el Fútbol y los vendedores exitosos. Hábitos Positivos; siempre tiran a la portería; Motivación, Entrenamiento y Actitud



Velasco Pino



30 TÉCNICAS Y HABILIDADES HA ELEGIR PARA DISEÑAR CONFERENCIAS Y CURSOS PERSONALIZADOS



Contáctenos y le cotizamos

ventas@velascopino.mx

www.velascopino.mx

Teléfono Fijo (55) 53-64-05-54 (Cd. Mx.)

Whastaapp 55-23-27-39-79

Videoconferencia por ZOOM

