

CONFERENCIAS PARA CONVENCIONES Y REUNIONES DE VENTAS 2025

¡Motive, actualice y entrene a su equipo de ventas!

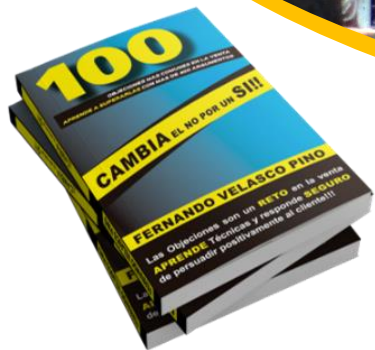
MOTIVACIÓN

COMUNICACIÓN

VENTAS

NEGOCIACIÓN

SERVICIO AL
CLIENTE



FERNANDO VELASCO PINO
Conferencista e Instructor Internacional y Escritor



ventas@velascpino.mx

www.velascpino.mx

WhatsApp 55-23-27-39-79 Teléfono Cd Mx (55) 53-64-43-19

Abril 2025

CONFERENCIAS PARA CONVENCIONES y REUNIONES DE VENTAS 2025

Para Motivar, Actualizar y Entrenar a los Equipos de Ventas; 1 a 3 horas; Todo tamaño de Aforo; a partir de 20 Participantes

1.- CAMBIE EL NO POR UN SÍ
Manejo Persuasivo de las Objeciones

2.- MÁS ALLÁ DE LOS LÍMITES; Motivación Logro
los límites son mentales
CONFERENCIA MÁS EXITOSA

3.- POTENCIALICE EL ADN EMPRESA
Diferencias y Valores Agregados

4.- VENDA CON CREATIVIDAD
Ejemplos Vendedores Creativos y Disruptivos

5.- CONECTE Y VENDE
Conectar antes de vender

6.- STORYSELLING
Venda con Historias

7.- DIEZ HÁBITOS DE UN VENDEDOR EXITOSO

8.- NEUROVENTAS
Vender sin Vender
Hallazgos Neurociencia

9.- PITCH DE VENTAS
Persuada en menos de 1 minuto, con una propuesta de valor

10.- THE CLOSER
Cierre ventas con seguridad y Efectividad

11.- LA VENTA DE VALOR
No baje precios
Argumente Diferencias y Valores Agregados

12.- GOLES Y VENTAS
Analogía los grandes goleadores y los vendedores exitosos



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

Abril 2025

12 CONFERENCIAS PARA MOTIVAR Y PREPARAR A SU EQUIPO DE VENTAS PARA EL 2025; Duración 1 a 2 hrs.

CONFERENCIA "Cambie el NO por un SÍ"

Manejo Persuasivo de las Objeciones, responda con seguridad. Las objeciones han aumentado por la creciente competencia, incluso llegaron al WhatsApp



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA "Más allá de los límites"

Motivación al Logro, los Límites son mentales, no físicos. Visualizar Oportunidades en un entorno de Cambios y Retos. Romper Paradigmas y salir del estado de Confort



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA "Potencialice el ADN de la Empresa"

Identifique y venda con las Diferencias de la Empresa y de sus Productos y Servicios vs la Competencia. Argumentar y Persuadir con Valores Agregados



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA "Venda con Creatividad"

Salirse del Cuadro, de la rutina y ser disruptivo. Decenas de ejemplos de Vendedores Creativos que logran impactar y vender con Originalidad e Impacto



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA "Conecte y Venda"

Conexión Emocional antes de vender. El primer contacto es clave, lograr empatía y generar un vínculo emocional. Luego vender hasta lograr el cierre



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA "StorySelling"

Venda con Historias; donde el cliente es el héroe; Narrar Casos Éxito. Es una forma de persuadir y vender en forma indirecta; con el uso de las Neuroventas



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



12 CONFERENCIAS PARA MOTIVAR Y PREPARAR A SU EQUIPO DE VENTAS PARA EL 2025; Duración 1 a 2 hrs.

CONFERENCIA "10 Hábitos de un Vendedor Exitoso"

Mejorar el Desempeño del Asesor Comercial, fomentando y desarrollando hábitos positivos, para ser más productivos, eficientes y eficaces en la venta



CONFERENCIA "Neuroventas"

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



CONFERENCIA "Pitch de Ventas"

Persuada y convenza en menos de 1 minuto. Con propuestas de valor e impacto; evitar lo trillado y solo argumentar con propuestas de valor



CONFERENCIA "The Closer"

Cierre Ventas con Seguridad y Efectividad. Generar acuerdos en cada etapa de la venta y lograr el Cierre en forma Persuasiva y Asertiva con diferentes técnicas



CONFERENCIA "Venta de Valor"

No baje precios, cuantifique beneficios y argumente, la Calidad y el Servicio cuestan; Costo-Beneficio, Comparativo Integral, Costo Oportunidad, Rendimiento



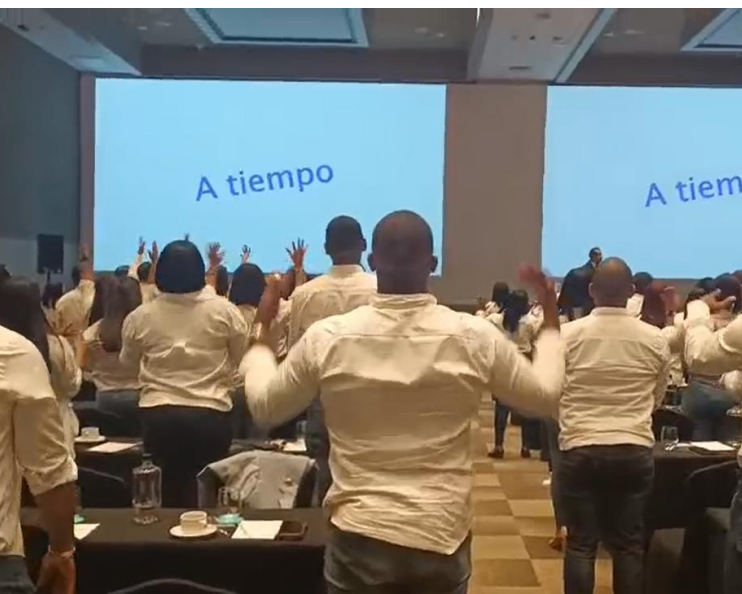
CONFERENCIA "Goles y Ventas"

Analogía entre los Grandes Goleadores en el Fútbol y los Asesores de Ventas Exitosos; Hábitos Positivos; siempre están tirando a gol; Motivación, Entrenamiento,



30 TÉCNICAS Y HABILIDADES PARA DISEÑAR CONFERENCIAS Y CURSOS PERSONALIZADOS VENTAS







PÁGINA WEB

Contáctenos y le cotizamos

ventas@velascopino.mx

www.velascopino.mx

Teléfono Fijo (55) 53-64-43-19 (Cd. Mx.)

WhatsApp 55-23-27-39-79



CANAL YOUTUBE
DE OBJECIONES

!El único Canal Especializado en Objeciones! <https://www.youtube.com/@objecionesenlavena>

