

CATÁLOGO DE CONFERENCIAS Y CURSOS Fernando Velasco Pino 2024

MOTIVACIÓN

COMUNICACIÓN

VENTAS

NEGOCIACIÓN

SERVICIO AL CLIENTE



FERNANDO VELASCO PINO
Speaker e Instructor Internacional y Escritor

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

ventas@velascopino.mx

www.velascopino.mx

WhatsApp 55-23-27-39-79

Teléfono Cd Mx (55) 53-64-43-19

Enero 2024

CONFERENCIAS Y CURSOS PERSONALIZADOS PARA TODO EL PERSONAL DE LA EMPRESA



Conferencias Motivacionales y de Integración

Conferencias para sensibilizar y generar una cultura a la Venta y al Servicio

Cursos de Servicio al Cliente, Comunicación y Quejas



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

CONFERENCIAS Y CURSOS DE VENTAS PERSONALIZADOS PARA EL EQUIPO COMERCIAL Y GERENTES DE VENTA



Conferencias para Convenciones y Reuniones de Ventas

Cursos, Talleres y Programas de Ventas; con 30 Técnicas y Habilidades

Cursos para Gerentes de Ventas y Líderes Comerciales

CONFERENCIAS PARA CONVENCIONES y REUNIONES DE VENTAS

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
Venta con las Diferencias

4.- VENDA CON CREATIVIDAD
Salirse de la rutina, disruptivo

5.- CONECTA Y VENDE
Conexión Emocional antes de vender

6.- STORY SELLING
Venta con Historias y Casos de Éxito

7.- HÁBITOS DE UN VENDEDOR EXITOSO
Mejorar Desempeño

8.- NEUROVENTAS
Venta con los Hallazgos Neurociencia

9.- PITCH DE VENTAS
Persuada en menos de 1 minuto

10.- THE CLOSER
Cierre ventas con seguridad, efectividad y con diferentes técnicas

11.- LA VENTA DE VALOR
No baje precios argumente las diferencias; Calidad y Servicio cuestan

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



Modalidades de Impartición

PRESENCIAL



ONLINE



HIBRIDO



CURSOS, TALLERES, SALES CAMP, PROGRAMAS Y CERTIFICACIÓN VENTAS

Para Motivar y Entrenar en forma Personalizada al Equipo Ventas; **Incompany**; a partir de 8 horas. Grupos de 20 participantes

1.- CINCO HABILIDADES DE VENTA CLAVE
El Curso más Exitoso

2.- SALES CAMP
Programa más completo para entrenar vendedores

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

4.- CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES

5.- NEUROVENTAS
Venta con los hallazgos de la Neurociencia

6.- PITCH DE VENTAS
Persuada en menos 1 minuto

7.- STORY SELLING
Venta con Historias

8.- NEGOCIACIÓN EFECTIVA
Negociaciones ganar-ganar

9.- VENTA DE VALOR
No baje precios, argumente beneficios

10.- THE CLOSER
El cerrador de ventas efectivo

11.- CLÍNICA DE VENTAS
Entrenamiento Vivencial; 1 Instructor

12.- CLÍNICA DE VENTAS 360°
Entrenamiento Vivencial; 2 Instructores

13 - CERTIFICACIÓN VENDEDORES
Norma EC0104 Ventas Consultivas

14.- TRAIN DE TRAINERS
Entrenamiento a Instructores Internos



Enero 2024



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

Modalidades de Impartición

PRESENCIAL



ONLINE



HIBRIDO



30 TÉCNICAS Y HABILIDADES PARA DISEÑAR CONFERENCIAS Y CURSOS PERSONALIZADOS VENTAS



CONFERENCIAS PARA TODO EL PERSONAL DE LA EMPRESA

Conferencias para su Reunión de Fin Año, Aniversario Empresa; Nuevo Producto, etc.; 1 a 3 Horas; a partir de 20 participantes

CONFERENCIAS MOTIVACIONALES Y DE INTEGRACION
Totalmente Vivenciales; Dinámicas de Grupo 3 horas

1.- EL FÚTBOL Y EL TRABAJO EN EQUIPO
Analogía Fútbol
Conferencia más Exitosa

2.- VOLAR MÁS ALTO QUE UN DIRIGIBLE
Motivación, Integración, Trabajo en Equipo

3.- A PONERSE LA CAMISETA
Orgullo de Pertenencia

PRESENCIAL



CONFERENCIAS PARA GENERAR UNA CULTURA A LA VENTA Y SERVICIO AL CLIENTE; 1 a 2 horas

1.- EL DIA DEL PROSPECTO
Todos a Prospeccionar;
Embajadores Marca

2.- TODOS VENDEMOS Y TODOS DAMOS SERVICIO



CURSOS PARA TODO PERSONAL EMPRESA SEMINARIOS PARA GERENTES VENTAS

Entrenar y Actualizar en forma Personalizada; **Incompany**; 8 horas, Grupos de 20 participantes

CURSOS DE SERVICIO AL CLIENTE PARA EL PERSONAL

1.- ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE
Customer Experience
Curso más Exitoso

2.- COMUNICACIÓN EFECTIVA, POSITIVA Y ASERTIVA

3.- MANEJO DE QUEJAS Y CLIENTES DIFÍCILES



SEMINARIOS GERENTES VENTAS Y LÍDERES COMERCIALES

1.- CÓMO PAGAR Y MOTIVAR A LA FUERZA DE VENTAS
Modelos de Pago y Esquemas de Motivación

2.- EL GERENTE DE VENTAS EXITOSO
Lideres motivadores, enfocados resultados



Modalidades de Impartición





Contáctenos y le cotizamos

ventas@velascopeino.mx

www.velascopeino.mx

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

WhatsApp 55-23-27-39-79



PÁGINA WEB



CANAL YOUTUBE DE OBJECIONES

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

