

CATÁLOGO DE CONFERENCIAS Y CURSOS Fernando Velasco Pino 2026

MOTIVACIÓN

COMUNICACIÓN

VENTAS

NEGOCIACIÓN

SERVICIO AL CLIENTE

!El instructor que más Equipos de Ventas ha entrenado en México!



Velasco Pino

conferencista e instructor internacional

FERNANDO VELASCO PINO
Speaker e Instructor Internacional y Escritor



CONFERENCIAS PARA CONVENCIONES y REUNIONES DE VENTAS 2026

Motivar, Actualizar y Entrenar al Equipo Comercial; 1 a 3 horas de duración; a partir de 20 Participantes

1.- MÁS ALLÁ DE LOS LÍMITES
Motivación al Logro; los límites son mentales; salir estado confort
Conferencia más Exitosa

2.-CAMBIA EL NO POR UN SÍ
Manejo Persuasivo de las Objeciones; WhatsApp y Videoconferencias; I.A.

3.- VENTA PERSUASIVA
Vender sin vender para convencer con impacto; Venta Indirecta

4.-VENDA CON CREATIVIDAD
Salirse del cuadro y de la rutina; venta disruptiva; Ejemplos vendedores creativos

5.- THE CLOSER
Cierre ventas con seguridad y Efectividad

6.- STORYSELLING
Venta con Historias de clientes y casos de éxito

7.- DIEZ HÁBITOS DEL VENDEDOR EXITOSO
Asesores Comerciales de Alto Desempeño

8.- NEUROVENTAS
Hallazgos de la Neurociencia aplicados a la Venta Personal

9.- PERSUADA EN MENOS DE 1 MINUTO
Impacte con propuestas de valor

10.- POTENCIALICE EL ADN DE LA EMPRESA y DE SUS PRODUCTOS/SERVICIOS
Argumente sus diferencias

11.- VENTA DE VALOR
Argumente y Cuantifique Valores Agregados y no venda solo por precio

12.- CONECTE Y LUEGO VENDA
El primer contacto es clave; personal, digital o virtual

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



**OBSEQUIO
LIBROS
AUTOGRAFIADOS
A LOS MEJORES
PARTICIPANTES**



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

CURSOS, TALLERES y PROGRAMAS PARA ENTRENAR EQUIPOS VENTAS 2026

Motivar y Entrenar en forma Personalizada al Equipo Comercial; **Incompany**; a partir de 5 horas. Grupos hasta 20 participantes

1.- CINCO HABILIDADES DE VENTA CLAVE

Prospectar, Argumentar, Seguimiento, Objeciones y Cierre
El Curso más Exitoso

2.-CAMBIA EL NO POR UN SÍ

Manejo Persuasivo de las Objeciones; WhatsApp y Videoconferencias; I.A.

3.- VENTA PERSUASIVA

Vender sin vender para convencer con impacto; Venta Indirecta

4.- CLÍNICA DE VENTAS

Entrenamiento Vivencial; Manejo de Casos y Negociaciones de Reto

5.- CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES

2 Habilidades Clave para vender con éxito

6.- VENTA DE VALOR

Argumente y Cuantifique Valores Agregados y no venda solo por precio

7.- NEGOCIACIÓN COMERCIAL EFECTIVA

Generar Acuerdos ganar-ganar

8.- STORY SELLING

Venda con Historias de clientes y casos de éxito

9.- THE CLOSER

Cierre Ventas con seguridad y efectividad diferentes técnicas

10.- NEUROVENTAS

Hallazgos de la Neurociencia aplicados a la venta personal

11.- PERSUADA EN MENOS DE 1 MINUTO

Impacte con propuestas de valor

12.- SALES CAMP

Programa más completo para entrenar vendedores

13.- TRAIN DE TRAINERS

Entrenamiento a Instructores Internos de las empresas

14.- KICK OFF 2026

Motivando y Preparando al Equipo para los Objetivos y Retos 2026

15. CLÍNICA DE VENTAS 360°

Entrenamiento Vivencial; Manejo Casos y Negociaciones de Reto

**OBSEQUIO
LIBROS
AUTOGRAFIADOS
A LOS MEJORES
PARTICIPANTES**

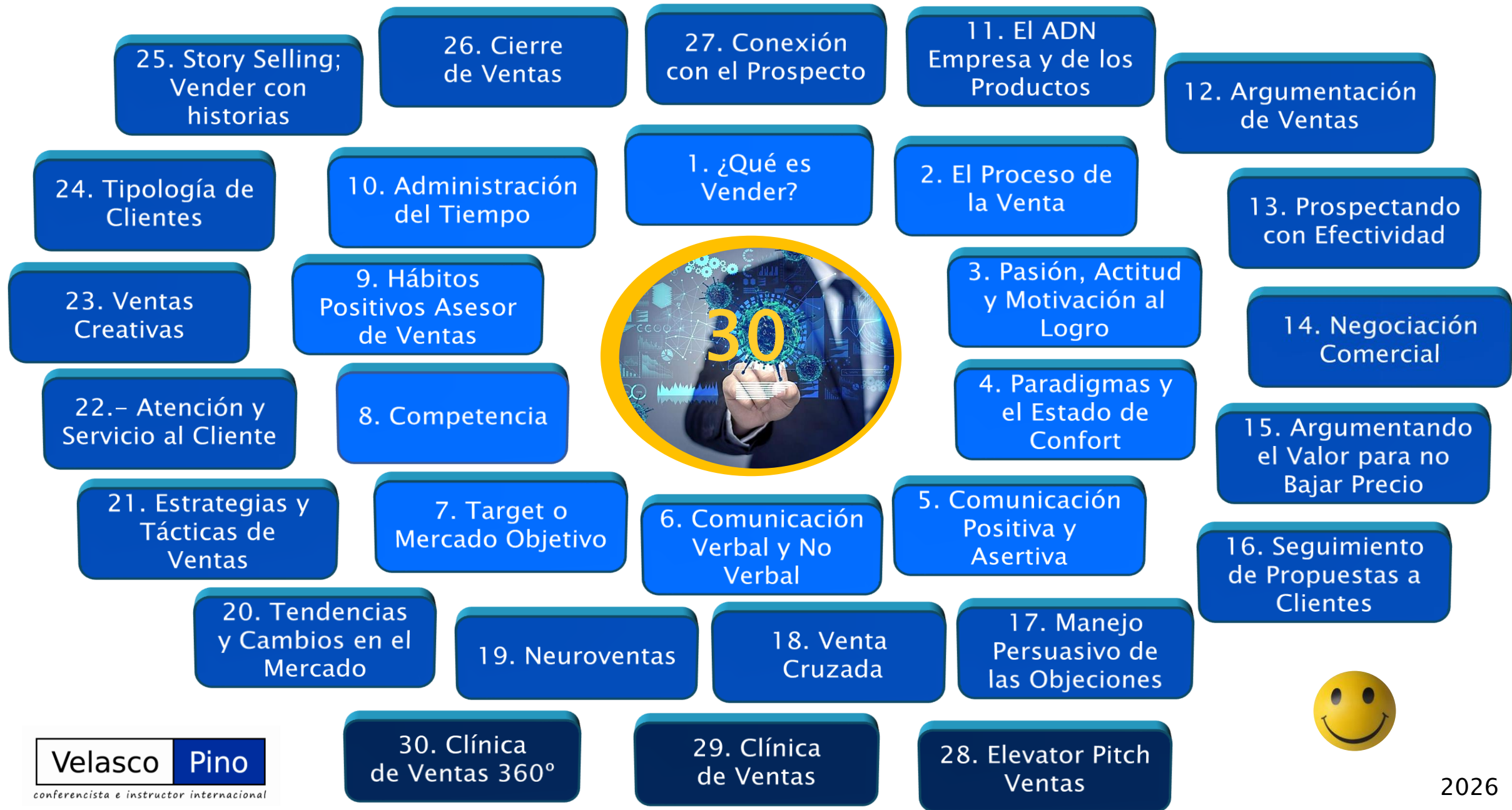


Velasco Pino

conferencista e instructor internacional

2026

30 TÉCNICAS Y HABILIDADES PARA DISEÑAR CONFERENCIAS Y CURSOS PERSONALIZADOS DE VENTAS



CONFERENCIAS PARA TODO EL PERSONAL DE LA EMPRESA 2026

Integración y Trabajo en Equipo para su Reunión de Fin Año, Aniversario Empresa; Eventos Especiales; a partir 20 participantes

CONF. MOTIVACIONALES, INTEGRACIÓN y TRABAJO EQUIPO
Vivenciales con Dinámicas de Grupo 3-4 horas duración

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
Ser Embajadores Marca

CONFERENCIAS ADAPTACIÓN AL CAMBIO Y PARA GENERAR UNA CULTURA A LA VENTA Y AL SERVICIO 1 a 2 horas

1.- ADAPTACIÓN AL CAMBIO

Sensibilizar a todo el Personal al Cambio

2.- TODOS DAMOS SERVICIO AL CLIENTE

Cultura Servicio Cliente Final e Interno

3.- EL DIA DEL PROSPECTO

Todos a Prospeccionar y a ser Embajadores Marca



Velasco Pino

conferencista e instructor internacional

2026

CURSOS PARA TODO PERSONAL EMPRESA y SEMINARIOS PARA GERENTES VENTAS

Entrenar y Actualizar en forma Personalizada; Incompany; a partir de 5 horas, Grupos de 20 participantes

CURSOS DE SERVICIO AL CLIENTE PARA TODO EL PERSONAL

1.- CUSTOMER EXPERIENCE
Generando Experiencias Memorables Servicio Cliente
Curso más Exitoso

2.- COMUNICACIÓN EFECTIVA, POSITIVA Y ASERTIVA
Mejorar Comunicación

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 Programas Motivación

2.- EL GERENTE DE VENTAS EXITOSO
Líderes que forman equipos de alto desempeño





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>

