

Conferencias para mover a su fuerza de ventas de la Motivación a la Ejecución y a los Resultados



MOTIVACIÓN



COMUNICACIÓN



VENTAS



NEGOCIACIÓN



SERVICIO AL CLIENTE

!Speaker con mayor experiencia en Convenciones de Ventas en México y Latinoamérica!



Dinámicas con el uso de la IA



Velasco Pino

conferencista e instructor internacional

FERNANDO VELASCO PINO

Speaker e Instructor Internacional y Escritor



ventas@velascopino.mx



www.velascopino.mx



WhatsApp 55-23-27-39-79



Teléfono Cd Mx (55) 53-64-43-19

2026

**“Una Fuerza de Ventas motivada venderá más que una desanimada.
Y lo mismo ocurrirá con una bien entrenada y capacitada”.**

“La Fuerza de Ventas es precisamente eso, una Fuerza. Tiene el poder de modificar el desempeño de una empresa y es capaz de mejorar significativamente su posición”.

Andriz Zoltners
Prabahakant Sinha
y Greg A Zolteners.



Velasco Pino

conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA “Venda mejor con la I.A.”

Uso de la I.A., para persuadir, argumentar objeciones y cerrar ventas con mejores argumentos



Dinámicas con el uso de la IA



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA “Romper límites para generar resultados”

Motivación, actitud y preparación para transformar retos en oportunidades y cambios en resultados.



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA “Cambie el NO por un SÍ”

Manejo persuasivo de objeciones con técnicas e I.A. para argumentar mejor y cerrar más ventas



Dinámicas con el uso de la IA



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA “La Venta Persuasiva... vender sin vender”

Persuadir con historias, analogías y argumentos que hacen avanzar la decisión de compra



Dinámicas con el uso de la IA



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA “Creatividad que vende”

Creatividad aplicada para salir de la rutina, sorprender al cliente y generar más oportunidades



Dinámicas con
el uso de la IA



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA “El momento del Sí, el cierre de la venta”

Técnicas para persuadir al cierre, generando acuerdos y oportunidades en ventas



Dinámicas con
el uso de la IA

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA “Historias que venden”

Historias y casos de éxito que generan confianza, demuestran valor y acercan al cierre



Dinámicas con
el uso de la IA



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA “Hábitos que venden”

10 comportamientos que convierten la disciplina comercial en resultados extraordinarios



Dinámicas con
el uso de la IA

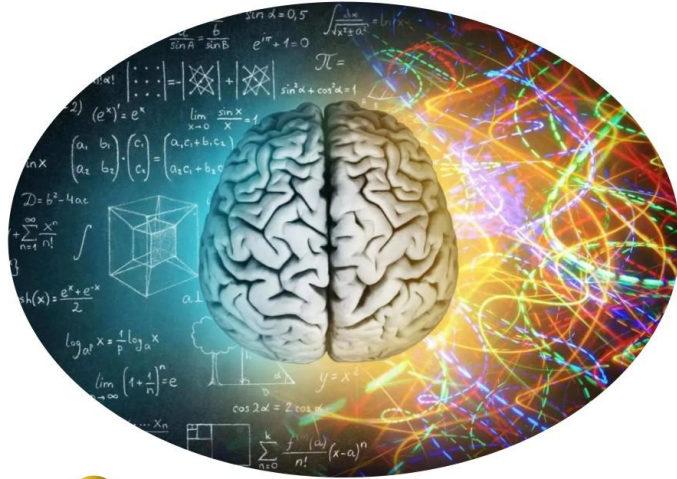


Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



CONFERENCIA “Neuroventas, el cerebro decide, la emoción compra”

Cómo vender utilizando los detonadores emocionales que influyen en la decisión de compra



Dinámicas con
el uso de la IA



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

CONFERENCIA “El minuto que vende”

Comunica valor, genera interés y abre oportunidades en menos de 60 segundos; Elevator Pitch



Dinámicas con
el uso de la IA



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

CONFERENCIA “El ADN que vende”

Cómo transformar las diferencias de la empresa y productos en argumentos de venta



Dinámicas con
el uso de la IA



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

CONFERENCIA “Venta de valor, no de precio”

Cómo defender márgenes, demostrar beneficios y construir decisiones de compra más rentables



Dinámicas con
el uso de la IA



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

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



25. Story Selling;
Vender con
historias

26. Cierre
de Ventas

27. Conexión
con el Prospecto

11. El ADN
Empresa y de los
Productos

12. Argumentación
de Ventas

24. Tipología de
Clientes

10. Administración
del Tiempo

1. 1. ¿Qué es
Vender?

2. El Proceso de
la Venta

13. Prospectando
con Efectividad

23. Ventas
Creativas

9. Hábitos
Positivos Asesor
de Ventas

3. Pasión, Actitud
y Motivación al
Logro

14. Negociación
Comercial

22. Atención y
Servicio al Cliente

8. Competencia

4. Paradigmas y
el Estado de
Confort

15. Argumentando
el Valor para no
Bajar Precio

21. Estrategias y
Tácticas de
Ventas

7. 7. Target o
Mercado Objetivo

6. Comunicación
Verbal y No
Verbal

5. Comunicación
Positiva y
Asertiva

16. Seguimiento
de Propuestas a
Clientes

20. Tendencias
y Cambios en el
Mercado

19. Neuroventas

18. Venta
Cruzada

17. Manejo
Persuasivo de
las Objeciones



Dinámicas con el
uso de la IA

30. Venda mejor
con la I.A.

29. Clínicas de
Ventas 360o.

28. Elevator Pitch
Ventas

Velasco Pino

conferencista e instructor internacional

CONTÁCTENOS Y LE DISEÑAMOS UNA CONFERENCIA O ENTRENAMIENTO A LA MEDIDA DE LOS RETOS DE SU EQUIPO



PÁGINA WEB



ventas@velascopeino.mx



www.velascopeino.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>

