

CATÁLOGO DE CONFERENCIAS Y CURSOS Fernando Velasco Pino 2026



MOTIVACIÓN



COMUNICACIÓN



VENTAS



NEGOCIACIÓN



SERVICIO AL CLIENTE

!Programas Prácticos, dinámicos y personalizados para equipos de ventas, líderes comerciales y personal de servicio al cliente!



Dinámicas con
el uso de la IA

Velasco Pino

conferencista e instructor internacional

FERNANDO VELASCO PINO

Speaker e Instructor Internacional y Escritor

OBSEQUIO
LIBROS
AUTOGRAFIADOS
A LOS PRIMEROS
PARTICIPANTES



ventas@velascopino.mx



www.velascopino.mx



WhatsApp 55-23-27-39-79



Teléfono Cd Mx (55) 53-64-43-19

2026

CONFERENCIAS PARA CONVENCIONES y REUNIONES DE VENTAS 2026

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

1 VENDA MEJOR CON LA I.A.
Uso de la I.A., para persuadir, argumentar objeciones y cerrar ventas con mejores argumentos

2 ROMPER LÍMITES PARA GENERAR RESULTADOS
Motivación, actitud y preparación para transformar los retos y cambios en oportunidades

3 CAMBIE EL NO POR UN SÍ
Manejo persuasivo de las objeciones con técnicas e I.A., para argumentar mejor y cerrar más ventas

4 LA VENTA PERSUASIVA... VENDER SIN VENDER
Persuadir con historias, analogías y argumentos que hacen avanzar la decisión de compra

5 CREATIVIDAD QUE VENDE
Creatividad aplicada para salir de la rutina, sorprender al cliente y generar oportunidades

6 EL MOMENTO DEL SÍ
Técnicas para persuadir al cierre, generando acuerdos y el cierre

7 HISTORIAS QUE VENDEN
Historias y casos de éxito que acercan al cierre de la venta

8 HÁBITOS QUE VENDEN
10 comportamientos que convierten disciplina en resultados

9 NEUROVENTAS
El cerebro decide, la emoción compra, utilizando los detonadores emocionales

10 EL MINUTO QUE VENDE
Comunica valor, genera interés y abre oportunidades con la técnica de Elevator Pitch

11 EL ADN QUE VENDE
Transformar las diferencias de la empresa y productos en argumentos venta

12 VENTA DE VALOR, NO DE PRECIO
Defender márgenes y construir decisiones rentables



Dinámicas con el uso de la IA



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional



2026

CURSOS, TALLERES Y PROGRAMAS PARA ENTRENAR EQUIPOS VENTAS 2026

Entrenamiento Personalizado para mejorar y potencializar las habilidades y los resultados de los Equipos de Ventas

1 1.- VENDA MEJOR CON LA I.A.

Entrenamiento utilizando la I.A., para generar mejores argumentos para contestar objeciones y cerrar ventas

2 2.- CINCO HABILIDADES DE VENTA CLAVE

Prospectar, Argumentar, Seguimiento, Objeciones y Cierre

3 3.- CAMBIA EL NO POR UN SÍ

Manejo Persuasivo de las Objeciones, conteste todas las objeciones con más de 10 diferentes técnicas

4 4.- VENTA PERSUASIVA

Vender sin vender para convencer con impacto; Venta Indirecta

5 5.- CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES

2 Habilidades Clave para vender con éxito

6 6.- VENTA DE VALOR

Argumente y Cuantifique Valores Agregados y no venda solo por precio

7 7.- NEGOCIACIÓN COMERCIAL EFECTIVA

Generar Acuerdos ganar-ganar

8 8.- STORY SELLING

Venda con Historias de clientes y casos de éxito

9 9.- THE CLOSER

Cierre Ventas con seguridad y efectividad diferentes técnicas

10 10.- NEUROVENTAS

Hallazgos de la Neurociencia aplicados a la venta personal

11 11.- PERSUADA EN MENOS DE 1 MINUTO

Impacte con propuestas de valor

12 12.- SALES CAMP

Programa más completo para entrenar vendedores

13 13.- TRAIN DE TRAINERS

Entrenamiento a Instructores Internos de las empresas

14 14.- CLÍNICA DE VENTAS 360°

Entrenamiento Vivencial; Manejo Casos y Negociaciones de Reto



Dinámicas con el uso de la IA



Velasco Pino

conferencista e instructor internacional

2026

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

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



TEAM BUILDING; Conferencias Vivenciales para Integrar, Motivar y Alinear Equipos



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

1

1.- EL FÚTBOL Y EL TRABAJO EN EQUIPO

Jugar en equipo para ganar campeonatos

2

2.- VOLAR MÁS ALTO QUE UN DIRIGIBLE

Integración y Vision compartida

1

1.- ADAPTACIÓN AL CAMBIO

Sensibilizar a todo el Personal al Cambio

2

2.- TODOS DAMOS SERVICIO AL CLIENTE

Cultura Servicio Cliente Final e Interno

3

3.- A PONERSE LA CAMISETA

Orgullo, Compromiso y Pertenencia

3

3.- EL DIA DEL PROSPECTO

Todos a Prospectar 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

1.- CUSTOMER EXPERIENCE

Generando Experiencias
Memorables Servicio Cliente

Curso más Exitoso

2

2.- COMUNICACIÓN EFECTIVA, POSITIVA Y ASERTIVA

Mejorar Comunicación

3

3.- MANEJO DE QUEJAS Y CLIENTES DIFÍCILES



SEMINARIOS GERENTES VENTAS Y LÍDERES COMERCIALES

1

1.- CÓMO PAGAR Y MOTIVAR A LA FUERZA DE VENTAS

Modelos de Pago y
Programas Motivación

2

2.- EL GERENTE DE VENTAS EXITOSO

Líderes que forman
equipos de alto
desempeño



Dinámicas con el
uso de la IA



Velasco Pino

conferencista e instructor internacional



2026

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>

