




Cumbre ProVentas[®]

SalesUp[®] 

EL CONGRESO PARA LOS PROFESIONALES EN VENTAS

MONTERREY | OCT 26, 2016

 Crowne Plaza Monterrey
Monterrey, Nuevo León

¿QUÉ ES CUMBRE PROVENTAS?

Este 2016 los expertos en ventas y coaching empresarial ya están preparados para vivir la experiencia de la Cumbre ProVentas. Tú, ¿ya estás listo?



Cumbre ProVentas por SalesUp!® es el congreso donde cientos de líderes similares a ti, están preparados para reinventar su negocio, profesionalizarse y optimizar sus recursos.

Asiste a cualquiera de las sedes (Guadalajara, Monterrey o Querétaro), aprende técnicas de negociación, haz relaciones públicas y multiplica las utilidades de tu empresa.

¿POR QUÉ ACUDIR?

¿Buscas incrementar tus ventas? Adquiere ideas, técnicas y estrategias comerciales. Además relaciónate con expertos en ventas, empresarios, gerentes de ventas y ejecutivos comerciales; todo en la Cumbre ProVentas.



TRANSFORMA TU NEGOCIO

Abandona la zona de confort, cuestiona y aprende nuevas ideas.

RELACIONES PÚBLICAS

Intercambia experiencias con otros empresarios e incrementa tus oportunidades de venta en directo.

PROFESIONALIZACIÓN

Convive con los expertos y descubre el enfoque de aquello que deseas mejorar en tu empresa.

REINVERSIÓN

Prepárate, mejora tus habilidades de venta y capacita al personal a tu cargo, para lograr un fin común.

CONFERENCISTAS

Reunimos a las mentes más brillantes en negociación, cierre, planeación, marketing y aceleración comercial. **¡Conoce a los expositores!**



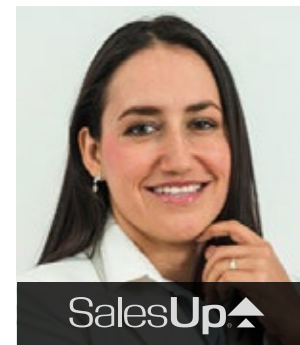
Alberto López
Presidente,
Sandler Training® México



Ali Vázquez
Director,
Máximo Potencial



Allen Hernández
Director,
Sperto Training®



Angélica Frías
Directora de cuentas corporativas,
SalesUp!®



Anthony Mandujano
Director comercial,
SalesUp!®

CONFERENCISTAS



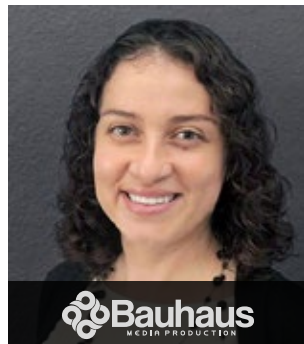
SalesUp 
Diego Bañuelos
Director de tecnología,
SalesUp!®



**Relaciónate
y Vende**
Eduardo Zavala
Autor del *Best Seller*,
Relaciónate y Vende



Enrique Gordillo
Enrique Gordillo
Experto en mercadotecnia,
Conferencista



Bauhaus
MEDIA PRODUCTION
Iliana Suárez
Directora de marketing,
Bauhaus Media Production



**El Vendedor de los
Huevos de Oro**
Patricio Peker
Autor del *Best Seller*,
El Vendedor de los Huevos de Oro



ActionCOACH
business coaching
Pepe Villacís
Coach de negocios,
Action Coach®

AGENDA

7:30 - 8:30



REGISTRO DE ASISTENTES

8:30 - 9:40



LOS 10 ERRORES MÁS GRANDES QUE SE COMETEN EN VENTAS

Los vendedores, organizaciones y equipos de ventas tienen que cambiar los viejos hábitos al vender para hacer frente al mundo cada vez más competitivo. Conoce los diez principios esenciales que se entienden mal o no se implementan y que tienen como resultado pérdidas millonarias por año.

- Allen Hernández, director de Sperto Training®

9:40 - 10:30



CÓMO PROSPECTAR EXITOSAMENTE

Descubre los elementos necesarios para incrementar las ventas de tu negocio en una conferencia patrocinada por Sandler Training®, líder mundial en capacitación, coaching, consultoría en ventas y servicio al cliente.

- Alberto López, presidente de Sandler Training® México

10:30 - 11:20



TRANSFORMANDO VENDEDORES EN ALIADOS ESTRATÉGICOS

Para entender la importancia de salir de un círculo vicioso, carente de resultados, donde en ocasiones se encuentran los vendedores, hay que revisar la esencia de la actitud mental para poder revertirlo. Enfrentar retos, dar resultados en cualquier tipo de negocio, así como transformar a los vendedores para que los clientes los perciban como sus aliados estratégicos, son algunos de los puntos que aborda la ponencia.

- Eduardo Zavala, autor del *Best Seller* Relaciónate y Vende

11:20 - 12:20



COFFEE BREAK

Visita a muestras comerciales.

12:20 - 13:20 ELIGE TU PLÁTICA ESPECIALIZADA 1



VENTAS SIN ESTRÉS

Aprende a dirigir tu atención de las voces mentales auto limitantes que generan estrés, esto, para un cierre de venta sin esfuerzo.

- Ali Vázquez



PLAN DE ACCIONES COMERCIALES PARA INCREMENTAR TUS VENTAS

Identifica las estrategias concretas para multiplicar tus ventas. Proyecta el impacto que tiene gestionar tu maquinaria comercial con base en los “5 caminos” para optimizar tus ventas y utilidades.

- Pepe Villacís



EL ARTE DE FIJAR LA ESTRATEGIA COMERCIAL

Si tu empresa busca crecer sus ventas, conoce cuáles son los pilares necesarios para formar un ejército comercial eficaz.

- Diego Bañuelos

13:20 - 14:20 ELIGE TU PLÁTICA ESPECIALIZADA 2



EL CÓDIGO DEL VENDEDOR

Para tener éxito se requiere disciplina y dedicación. Prepárate para la transformación de tus resultados y tu desempeño como vendedor.

- Allen Hernández



¿CÓMO DARLE LA VUELTA EXITOSAMENTE A LAS OBJECIONES?

Aprende tres herramientas para identificar la ganancia oculta de las objeciones. Obtén consejos prácticos para implementarlos hoy mismo en tus negociaciones.

- Iliana Suárez



PRECIO: LA PRINCIPAL PALANCA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD

Conoce las recomendaciones para gestionar y ejecutar una correcta estrategia y gestión de precios.

- Anthony Mandujano

Nota: Después de adquirir tus entradas espera un correo electrónico para elegir las pláticas especializadas a las que asistirás. | Agenda sujeta a cambios.

14:20 - 15:20



RECESO PARA COMER

15:20 - 16:30



TÉCNICAS DE INFLUENCIA Y PERSUASIÓN QUE DUPLICARÁN TUS VENTAS

Potencializa tu fuerza de influencia positiva con procedimientos profesionales para lograr más deseo de compra, más cierres de ventas, más ventas y mejores negociaciones sin presión. Con las mejores técnicas aplicadas por las empresas, vendedores, negociadores y publicistas, nos enfocaremos en la influencia que ejercemos en otras personas.

- Patricio Peker, autor del *best seller* “El Vendedor de los Huevos de Oro”

16:30 - 17:20



CINCO MOTORES PARA EL DESPEGUE DE VENTAS Y UTILIDADES EN TU NEGOCIO

Uno de los grandes desafíos de las empresas, sin importar su tamaño, es contar con una gestión profesional, productiva y medible, en toda su función comercial (mercadotecnia, ventas y servicio al cliente). Esta metodología, simple y efectiva ha sido probada a nivel mundial por miles de empresas de todos los giros, y si se utiliza con convicción y con implementación paciente y consistente.

- Pepe Villacís, coach de negocios de Action Coach®

17:20 - 18:10



VELOCIDAD ES IGUAL A VENTAS

La época en la que los consumidores reaccionaban en masa y tenían la paciencia de buscar, esperar respuesta y comprar, se terminó. El cliente 2.0 exige y demanda que la fuerza comercial evolucione también ¿Estamos preparados para atenderlo? ¿Cuál puede ser la ventaja competitiva y diferencial para nuestras empresas?

- Angélica Frías, directora de cuentas corporativas de SalesUp!®

18:10 - 19:00



CINCO ACCIONES ESTRATÉGICAS PARA ACELERAR TUS VENTAS

En ventas, la velocidad es un resultado más que una simple actividad. Descubre cinco acciones estratégicas que al modificar el enfoque de tus actividades cotidianas, darán como resultado la aceleración positiva de tus ventas.

- Enrique Gómez Gordillo, experto en Mercadotecnia de Respuesta Directa y Ventas

19:00 - 19:15



CLAUSURA

PATROCINADORES



TENEMOS BOLETOS PARA LAS SEDES

Las entradas incluyen conferencias con los expertos, pláticas especializadas a elegir, descuentos de nuestros aliados y eventos virtuales especiales.

¡Quiero mis entradas!

www.cumbreproventas.com