



EL CONGRESO PARA LOS PROFESIONALES EN VENTAS

GUADALAJARA | SEP 8, 2016

📍 Hotel Grand Fiesta Americana Guadalajara Country Club
Guadalajara, Jalisco

¿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

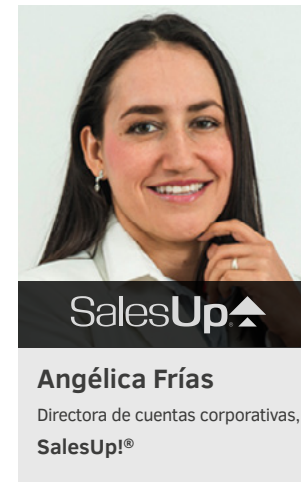
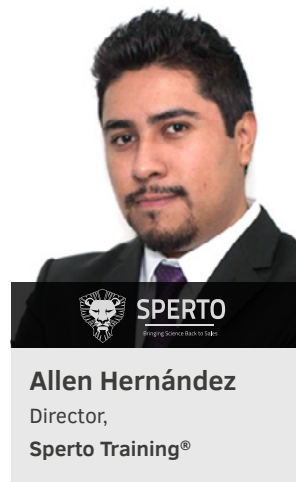
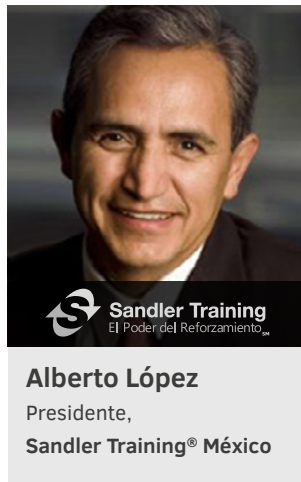
Convive con los expertos y descubre el enfoque de aquello que deseas mejorar en tu empresa.

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!**



AGENDA

7:30 - 8:30



REGISTRO DE ASISTENTES

8:30 - 9:30



1° CONFERENCIA: **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

9:30 - 10:30



2° CONFERENCIA: **DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA COMERCIAL EN TU EMPRESA**

El posicionamiento de tu empresa depende de muchos factores, pero principalmente de la forma en la que se ensamblan las nuevas piezas de la inteligencia comercial. Para alcanzar el siguiente nivel de negocios se requiere una reestructuración y la adquisición de diversas habilidades.

- Salvador Domínguez, coach de negocios de Colegio de Ventas y Negocios

10:30 - 11:30



3° CONFERENCIA: **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

11:30 - 12:30



COFFEE BREAK

Visita a muestras comerciales.

AGENDA

12:30 - 13:45 ELIGE TU TALLER 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



PROSPECCIÓN EN PILOTO AUTOMÁTICO

Comprende la importancia de la prospección como la piedra angular de un proceso de ventas. Tendrás una visión amplia sobre la mercadotecnia digital, uso de redes sociales y *leads*.

- Eduardo Zavala



LA NUEVA DIRECCIÓN COMERCIAL

Descubre las habilidades necesarias para ser el próximo Director Comercial de la empresa donde laboras. La estrategia y aptitudes para el cierre de negocios, y el entrenamiento de ejecutivos calificados.

- Salvador Domínguez

13:45 - 15:00 ELIGE TU TALLER 2



LINKEDIN A LA MANERA SANDLER

Aprende las mejores técnicas para conectarte con prospectos y clientes usando principios de Sandler Training® a través de la red social de negocios más grande del mundo: LinkedIn.

- Alberto López



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.



- Angélica Frías e Iliana Suárez

Nota: Después de adquirir tus entradas espera un correo electrónico para elegir tus talleres.

AGENDA

15:00 - 16:00



RECESO PARA COMER

16:00 - 17:00



4° CONFERENCIA: VENTAS DE LAS GRANDES LIGAS

Piénsalo por un momento... ¿Por qué no haces esa llamada extra, por qué no agendas esa cita extra?, solo es cuestión de disposición. ¿Cómo mejoras la disposición?, teniendo éxito. ¿Cómo la destruyes?, fallando constantemente.

- Allen Hernández, director de Sperto Training®

17:00 - 18:00



PANEL DE EXPERTOS – Moderadora: Angélica Frías, directora de cuentas corporativas de SalesUp!®

PARTICIPANTES:



Jan Hentschel
Director - Ciclo de vida en Izzí Telecom



René Ochoa
Director de ventas en CONTRPAQ i



Sergio Oseguera
Director Comercial en FibráInn

18:00 - 19:00



5° CONFERENCIA: 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 TRES SEDES

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

¡Quiero mis entradas!

www.cumbreproventas.com