



SEMINARIUM®

SALES CONFERENCE

2018

JEFF THULL
EN
**MASTERING
THE COMPLEX SALE**



**COMPETIR Y GANAR CON
LA PIEZA CLAVE**

25 DE MAYO | SANTIAGO | CHILE
WWW.SEMINARIUM.COM/SALESCONFERENCE

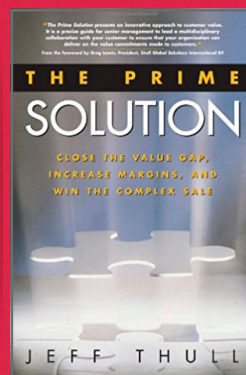
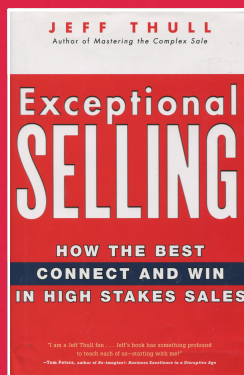
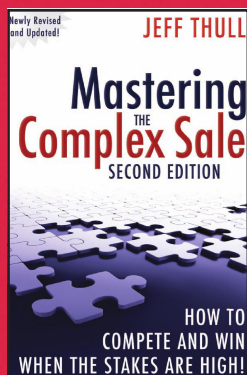
JEFF THULL

EN **MASTERING THE COMPLEX SALE**

*“No debes ser el primero o el mejor, **debes ser el único.**”*

FUNDAMENTOS DE LA NUEVA VENTA

- Hay que convertirse de un vendedor a un asesor comercial.
- Cuando su cliente confía en usted, compran más y son leales.
- Vender desde la necesidad del cliente y no desde su necesidad de vender. Se debe entender la venta como un proceso de cambio para el cliente.
- Saber no solamente cómo diferenciar su producto de la competencia desde el valor para el cliente, pero también cómo cuantificar el impacto de esta diferencia para su público.





Presidente y CEO de Prime Resource Group. El estratega vanguardista es **autor de 3 libros** bestseller y **consultor** para los equipos comerciales de las top **empresas Fortune 500** como: **Shell, HP, Honeywell, 3M, Microsoft, Siemens, Citicorp, IBM, entre otras.** Es considerado un **líder intelectual** en el área de las **ventas** y de **estrategias de marketing** para empresas involucradas en las **ventas complejas.**

25 DE MAYO | SANTIAGO | CHILE

Acreditación
08:00 - 09:00

Coffee & Networking Break
10:30 - 11:00

Networking Lunch
12:30 - 14:00



| **ADQUIERA SU CUPO** CON ANTICIPACIÓN |

SALES CONFERENCE

2018

APRENDA CÓMO **SOBRESALIR Y VENCER** A LA
COMPETENCIA, SABIENDO QUE LO IMPORTANTE
NO ES **QUÉ VENDE**, SI NO
CÓMO LO VENDE.



Traducción simultánea | Programa sujeto a cambios

Coffee & Networking Break

15:30 - 16:00

| *SESIÓN 3*

14:00 - 15:30

Crear **urgencia** en el cliente
para **cambiar o comprar**.

- Venta tradicional vs. venta de diagnóstico.
- La psicología del cambio: gestión de la progresión al cambio.
- Cómo guiar a sus clientes a través de un proceso de decisión de calidad.

| *SESIÓN 4*

16:00 - 17:30

Cómo cobrar por el **valor**
que creas.

- Determine el costo del problema.
- Aproveche su valor: niveles de producto, proceso y rendimiento.
- Cree el incentivo para cambiar y la confianza para invertir.
- Construya relaciones duraderas y sostenibles con los clientes.

| **VALORES ESPECIALES** PARA GRUPOS CORPORATIVOS |

CONGRESOS DE CLASE MUNDIAL

Cada año, **Seminarium** trae a América Latina **expertos de prestigio mundial** que presentan las últimas tendencias, mejores prácticas y conceptos en formato de conferencias magistrales.

SALES CONFERENCE 2018

OTROS EVENTOS DEL AÑO

THE ANNUAL
HR
CONFERENCE

— NEXT —
**GENERATION
ENTERPRISE**
CONFERENCE

**CUSTOMER
EXPERIENCE**
CONFERENCE

**DIGITAL
MARKETING**
• CONFERENCE •

LEADERSHIP
CONFERENCE

**LOGISTICS &
OPERATIONS**
CONFERENCE 2018

Seminarium es la empresa N° 1 en actualización y perfeccionamiento ejecutivo en América Latina. Un aliado para el desarrollo, crecimiento y éxito profesional. Un espacio de conocimiento único, capaz de generar experiencias transformadoras para mentes profesionales sin límites.



Red de expertos, líderes, personajes influyentes y visionarios de relevancia internacional.



Contenido actualizado de primer nivel.



Alianza con las mejores escuelas de negocios del mundo.

WORLD · CLASS
EXECUTIVE EDUCATION

SALES CONFERENCE 2018

25 DE MAYO
HOTEL W
ISIDORA GOYENECHEA 3000
LAS CONDES, SANTIAGO

CUPOS LIMITADOS

VALOR INDIVIDUAL



21 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



19 UF*

MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



Consulte por valores
preferenciales

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del congreso, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimice el rendimiento de sus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incrementa el ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



Sponsor



Apoyan



Media Partners

