

# 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](http://WWW.SEMINARIUM.COM/SALESCONFERENCE)

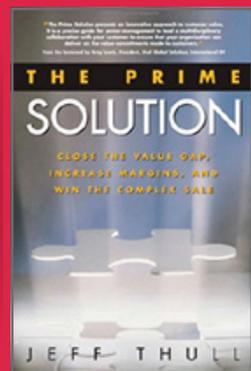
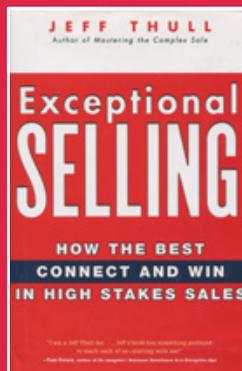
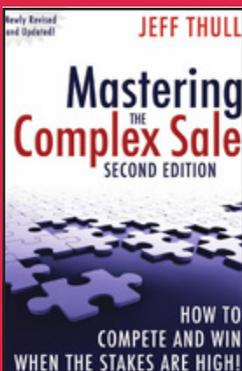
# JEFF THULL

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**

| *SESIÓN 1*

**09:00 - 10:30**

Superando los desafíos de los **mercados competitivos** de hoy.

- Los tres desafíos principales en los mercados volátiles de hoy y cómo resolverlos.
- Desarrolle un proceso de comunicación de diagnóstico más profundo.
- Conviértase en un recurso primordial para sus clientes.

| *SESIÓN 2*

**11:00 - 12:30**

Crear **confianza, credibilidad y clientes leales excepcionales.**

- Cree poderosas preguntas de diagnóstico que abrirán conversaciones más profundas.
- Consiga la información real e interna que necesita.
- La confianza se puede construir o destruir: cómo prevenir el auto-sabotaje.

| **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.

## 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.

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



Sponsor



Apoyan



Media Partners

