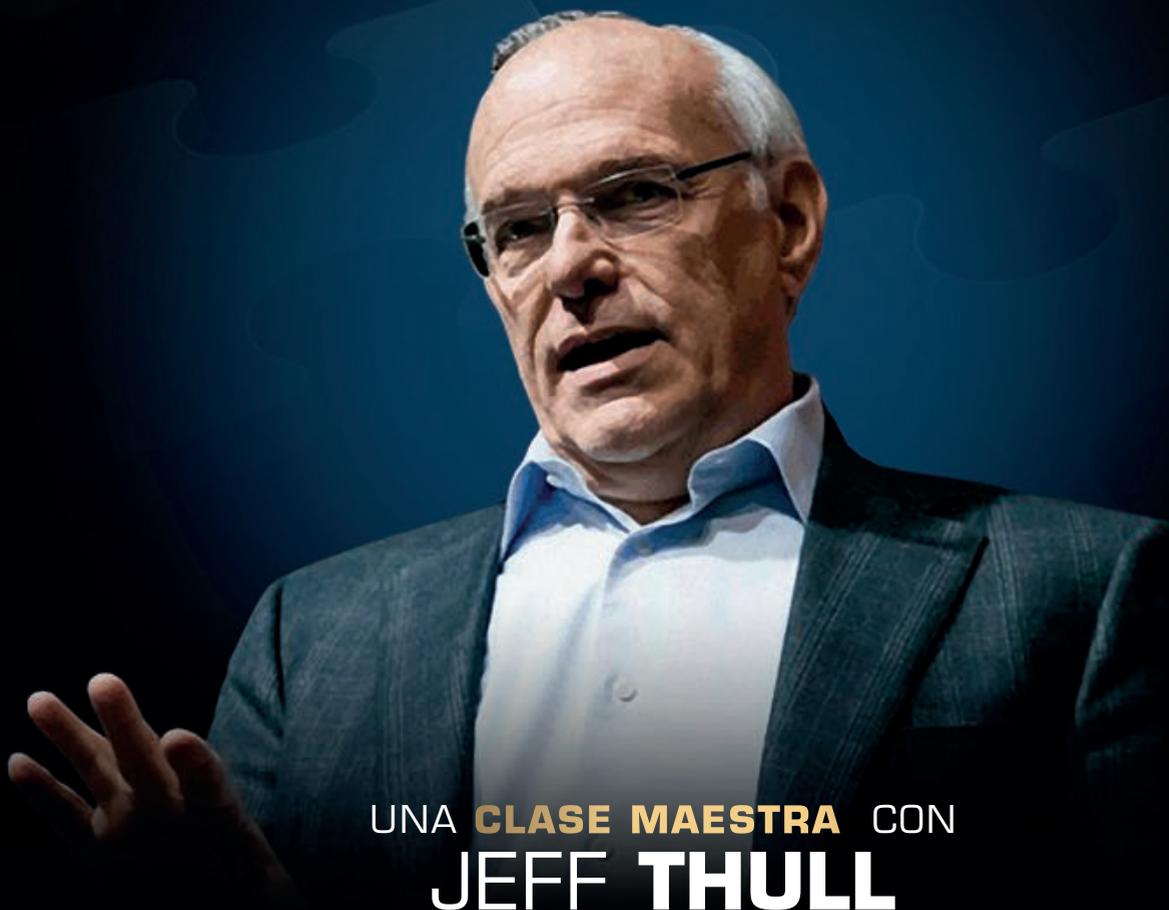


SALES CONFERENCE

2018

3 DE SEPTIEMBRE | BOGOTÁ, COLOMBIA

LA CONFERENCIA PARA GERENTES DE VENTAS



UNA **CLASE MAESTRA** CON
JEFF THULL

- Superar los desafíos en los mercados más competitivos -
- Crear confianza, credibilidad y clientes leales -
- Generar la urgencia en el cliente -
- Hacer valer el precio de las propuestas -

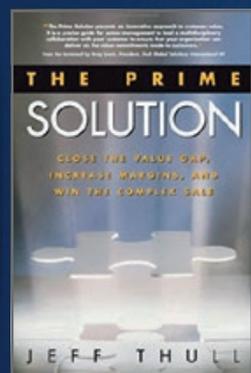
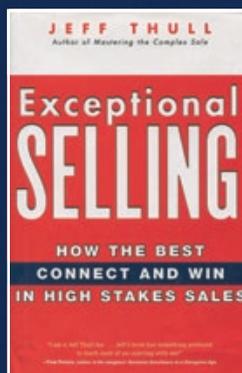
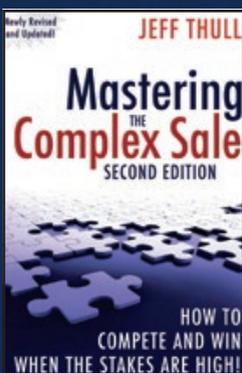
JEFF THULL

EN **MASTERING THE COMPLEX SALE**

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

FUNDAMENTOS DE LA NUEVA VENTA

- Transformar la experiencia de ventas en asesoría 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.
- Diferenciar su producto de la competencia entendiendo el valor agregado del mismo y a su vez, cuantificar el impacto que éste genera en el cliente.





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.**

3 DE SEPTIEMBRE | BOGOTÁ | COLOMBIA

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

**DIGITAL
MARKETING**
CONFERENCE 2018

25 de Octubre
Bogotá, Colombia

THE
LEADERSHIP DEVELOPMENT
EXPERIENCE

9 al 11 de Octubre
Cartagena de Indias, Colombia

SEMINARIO EJECUTIVO
**STRATEGIC THINKING
AND BUSINESS PLANNING**

 UNIVERSITY OF
NOTRE DAME
Mendoza College of Business

27 y 28 de Septiembre
Bogotá, Colombia

SEMINARIO EJECUTIVO
**NEGOTIATION
ARTS**

 WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE
AT THE UNIVERSITY OF MICHIGAN

 MICHIGAN
19 y 20 de Noviembre
Bogotá, Colombia

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

3 DE SEPTIEMBRE
SONESTA HOTEL
BOGOTÁ, COLOMBIA

CUPOS **LIMITADOS**

	VALOR INDIVIDUAL 	GRUPO CORPORATIVO 3 a 5 Ejecutivos 
COMPRA ANTICIPADA ANTES DE : VIERNES 17 DE AGOSTO	USD 830	USD 750*
PRECIO DE LISTA	USD 870	USD 790*

| Estos precios no incluyen IVA. Valores en USD |

*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.



MEDIOS DE PAGO



EMPRESAS QUE APOYAN EL DESARROLLO EJECUTIVO EN COLOMBIA

