Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

CONFERENCISTA E INSTRUCTOR INTERNACIONAL – Fernando Velasco Pino
Ventas, Motivación, Servicio al Cliente y Negociación
Tel. (55) 53-64-05-54; fernando@velascopino.mx

CONFERENCIAS Y CURSOS y SERVICIOS –2017

8 DIFERENCIAS

1. Metodología de entrenamiento probada con más de 2,000 diferentes empresas y más de 250,000 ejecutivos de Ventas y más de 5,000 Gerentes de Ventas Capacitados en 9 diferentes países
2. Con Cartas Testimoniales de Clientes Satisfechos, por los resultados alcanzados después del entrenamiento
3. Especialista en Venta Consultiva, Venta Personal, Call Center y Punto de Venta
4. Más de 17 años de experiencia como Conferencista e Instructor y 20 años de experiencia laboral y profesional
5. Especialista en diseñar Conferencias y Cursos a la medida, totalmente personalizados (INCOMPANY)
6. Más de 350 Conferencias impartidas en forma presencial y más de 200 seminarios online
7. Manejo más de 20 Técnicas y Habilidades de Venta, Comunicación y Negociación
8. Conocimiento de todos los sectores, tanto industriales comerciales y de servicios

GAMA DE SERVICIOS DE FERNANDO VELASCO PINO

CONFERENCIAS
- Convenciones y Reuniones de Ventas
- Motivacionales, Cambio y de Integración, para todo el personal de la empresa
- Con Team Building
- Foros Empresariales y de Pymes
- Foros Universitarios

CAPACITACIÓN EN VENTAS
- Cursos Venta Personal
- Venta Consultiva
- Venta Call Center
- Punto Venta
- Train de Trainers

Especialista en CURSOS INCOMPANY
CURSOS PÚBLICOS
Seminarios, Talleres, Cursos y Diplomados

CURSOS DIRECTORES Y GERENTES VENTAS
- Estrategia Comercial
- Modelos de Pago y Motivación a Vendedores
- Cómo Potencializar a la Fuerza de Ventas

CLÍNICAS VENTAS
- Casos, Clientes Difíciles y Negociaciones Grabadas en Vídeo, con retroalimentación. Totalmente Vivenciales

CURSOS PARA TODO EL PERSONAL
- Servicio al Cliente
- Manejo de Quejas
- Negociación

SEMINARIOS ONLINE
- Ventas y Servicio Cliente
- Gerentes Ventas
- Todo el Personal

GRABACIÓN VÍDEOS
- Incompany

ASESORÍA COMERCIAL
- Modelos Pago a Vendedores
- Estrategia Ventas

ENTREVISTA CANDIDATOS PARA VENTAS
- Entrevista Vivencial Assessment en habilidades venta, entusiasmo y actitud

Enero 2017

CONFERENCISTA E INSTRUCTOR INTERNACIONAL – Fernando Velasco Pino
Ventas, Motivación, Servicio al Cliente y Negociación
Tel. (55) 53-64-05-54; fernando@velascopino.mx

CONFERENCIAS PARA CONVENCIONES y REUNIONES DE VENTAS

¡MOTIVACIÓN + TÉCNICAS DE VENTAS!

1) ***Conferencia "VENDEDORES CREATIVOS"*** *¡Decenas de ejemplos de vendedores que con creatividad logran ventas extraordinarias, son vendedores disruptivos!*
2) ***Conferencia "QUÉ TIENEN LOS GRANDES GOLEADORES Y LOS GRANDES VENDEDORES"*** *¡Una Analogía entre las actitudes, habilidades y hábitos de los grandes goleadores y los vendedores exitosos!*
3) ***Conferencia "MANEJO PERSUASIVO DE LA OBJECIÓN DEL PRECIO" ¡****El uso del Costo-Beneficio y el Comparativo Integral para manejar la objeción precio alto, complementado con la Técnica de Analogía!*
4) ***Conferencia "LAS OBJECIONES UNA OPORTUNIDAD"*** *¡Todo se puede argumentar con persuasión; con el uso de 6 diferentes técnicas!*
5) ***Conferencia "LA TANGIBILIZACIÓN EN LA VENTA DE SERVICIOS"*** *¡Un enfoque al uso de todos los sentidos en la venta de intangibles!*
6) ***Conferencia "9 HÁBITOS DE LOS VENDEDORES EXITOSOS"*** *¡El resultado es una consecuencia de buenas prácticas y hábitos positivos!*
7) ***Conferencia "LA VENTA PERSONALIZADA"*** *¡La venta moderna requiere de hacer propuestas personalizadas, tanto en la prospectación como en la venta cruzada!*
8) ***Conferencia "CÓMO NEGOCIAN LOS VENDEDORES EXITOSOS"*** *¡Un enfoque a la comunicación integral, persuasión y asertividad; logrando acuerdos ganar-ganar!*
9) ***Conferencia "VENDEDORES CERRADORES The Closer´s" ¡****Vendedores enfocados al Cierre, diferentes técnicas de impacto y en contextos variados!*
10) ***Conferencia "YA BASTA DE CALIDAD Y SERVICIO"*** *¡El 80% repite un speach trillado que ya no vende!*

Se diseñan temas específicos de Conferencias, dependiendo de los retos comerciales y áreas de mejora del equipo comercial a entrenar y motivar

CONFERENCIAS MOTIVACIONALES, CAMBIO E INTEGRACIÓN

¡Para todo el Personal de la Empresa!

1) ***Conferencia "EL FÚTBOL Y EL TRABAJO EN EQUIPO"*** *¡Unos defienden, otros pasan balones y otros anotan goles, igual que en las empresas, unos cuidan los recursos, otros apoyan en la logística y administración y otros venden!¡En analogía con el Fútbol Soccer una perspectiva del trabajo en equipo en las empresas!* ***Trofeo Fútbol***
2) ***Conferencia "CAMBIO, INTEGRACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO"*** *¡Los participantes construyen en equipo un* ***Dirigible*** *con el logo de la empresa! ¡Se ponen la playera de la empresa, como un símbolo de pertenencia!*

CONFERENCISTA E INSTRUCTOR INTERNACIONAL – Fernando Velasco Pino
Ventas, Motivación, Servicio al Cliente y Negociación
Tel. (55) 53-64-05-54; fernando@velascopino.mx

CURSOS, SEMINARIOS Y TALLERES

SEMINARIOS, CURSOS y TALLERES PARA EQUIPOS DE VENTAS
Venta Personal; Venta Consultiva; Venta Call Center; Punto de Venta

1) ***"LAS 5 HABILIDADES DE VENTA CLAVE"*** *¡Un enfoque en las habilidades donde el 80% de los vendedores tienen áreas de mejora! Comunicación Persuasiva, Argumentación, Seguimiento, Manejo Objeciones, Cierre!*
2) ***"CLÍNICAS DE VENTAS VIVENCIALES DE ALTO IMPACTO"*** *¡Dinámicas de negociación grabadas en Vídeo, con Casos de Reto a negociar y Clientes Difíciles y con Retroalimentación del Instructor!*
3) ***"HABILIDADES DE VENTA Y SERVICIO VÍA TELEFÓNICA"*** *¡Habilidades Clave de un Ejecutivo Telefónico!*
4) ***"CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES"*** *¡Enfocado a las 2 habilidades más críticas de la venta!* ***EL CURSO MAS EXITOSO, IMPARTIDO MÁS DE 400 VECES***
5) ***"CURSOS PERSONALIZADOS DE VENTA"*** *¡Cursos Incompany, para potencializar al equipo de ventas de la empresa! ¡Totalmente Personalizados! ¡Se requiere tener una DNC! ¡Más de 20 Técnicas y Habilidades de Venta, Comunicación y Negociación!*

SEMINARIOS PARA GERENTES DE VENTAS
Estrategias de Ventas, Modelos de Pago y Motivación a Vendedores

1) ***"MODELOS DE PAGO Y MOTIVACIÓN A VENDEDORES"*** *¡Cómo Pagar y Motivar a la Fuerza de Ventas¡* ***CURSO IMPARTIDO MAS DE 200 VECES***
2) ***"CÓMO POTENCIALIZAR A SU FUERZA DE VENTAS"*** *¡Variables clave que se deben de ponderar para lograr una mayor productividad del equipo de ventas!*
3) ***"EL GERENTE DE VENTAS EN 5 DIMENSIONES"*** *¡Las 5 Funciones Clave de un Gerente de Ventas Exitoso! ¡Líder, Coach, Administrador, Estratega y Vendedor!*
4) ***"ESTRATEGIA DEL OCÉANO AZUL"*** *¡Cómo diferenciarse y competir sin bajar precios; búsqueda de nuevos mercados!*
5) ***"ESTRATEGIAS DE VENTAS PARA CRECER"*** *¡Una visión integral de las diferentes estrategias de Crecimiento, Enfoque, Rentabilidad, Clientes No Tradicionales, Servicio!*
6) ***"CÓMO Y PARA QUÉ MEDIR LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE"*** *¡Diferentes herramientas y sistemas para tener información de la satisfacción del cliente y toma de decisiones!*

SEMINARIOS, CURSOS y TALLERES PARA TODO EL PERSONAL
Servicio al Cliente, Negociación y Comunicación

1) ***"CALIDAD Y CALIDEZ EN EL SERVICIO"*** *¡Cómo generar valor al cliente interno y externo en una Cultura de Atención y Servicio!*
2) ***"CURSO DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA"*** *¡La negociación bajo una visión integral!*
3) ***"MANEJO DE QUEJAS Y CLIENTES DIFÍCILES"*** *¡Técnicas de Comunicación Persuasión y Negociación!*

Al ser especialista en Cursos Incompany, requiero que me compartan sus necesidades de Entrenamiento y las Áreas de Oportunidad y Mejora del Equipo a entrenar y motivar, aunado a casos de reto. Cualquier idea que tenga en la mente con gusto le ayudamos a hacerla realidad para su próxima reunión anual de Ventas o con el personal de la empresa

Enero 2017