

0.0

Comentarios (0)

## FERNANDO VELASCO PINO

Naucalpan De Juárez, México
Conferencista | Capacitador

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español

## Áreas de conocimiento

Curso Ventas de Alto Impacto, Conferencia Mas Allá de los Limites, Conf Venda con Creatividad, Conviértase Vendedor Exitoso, Conf Identifique ADN Empresa, Conf Tendencias del Mercado, Conf Todos a Prospectar, Conf Acelerando Proceso Cambio, Conf Fútbol y Trabajo Equipo, Conf Volar mas Alto Dirigible, Conf Todos damos Servicio, Programa Integral Sales Camp, Experiential Master Sales, Taller Elevator Pitch, Curso de Venta Cruzada, Curso The Closer, Taller Customer Experiencie, Curso Ventas Creativas, Curso Negociación Efectiva, Curso Presentaciones Efectivas, Pago y Motivación Vendedores, Como Entrevistar Candtos.Vend..

## Descripción del perfil

Speaker e Instructor Internacional; Formativo, Motivador e Inspirador, Experto en Ventas, Motivación, Cambio, Comunicación, Negociación y Servicio al Cliente. Motiva y Empodera Personas y Equipos de Trabajo. Ganador en 2016 al Mejor Conferencista, premio otorgado por la Red Mundial de Conferencistas. Imparte en forma Presencial; Online; Train de Trainers y Videos para E Learning; Es especialista en impartir Conferencias en Convenciones de Ventas, para entrenar y motivar a la fuerza de ventas de las empresas. Venta Personal, Consultiva, P. Venta y Call Center, personalizando cada Conferencia; Ha entrenado a más de 2,000 diferentes empresas, en 10 distintos países; 500,000 ejecutivos de ventas, más de 10,000 Gerentes/Directores de Ventas y Empresarios; Más de 350 Conferencias Presenciales impartidas, más de 1,600 Cursos impartidos, más de 200 Videoconferencias/Webinar´s/Seminarios Online, más de 50 Vídeos grabados para plataformas E-learning, a lo largo de 20 años de experiencia; El Curso o Conferencia se diseña especialmente para cada empresa y se alinea en base a los objetivos y retos que, de cada organización, así como las áreas de mejora del grupo a entrenar; Conoce todos los sectores y giros, lo cual permite personalizar cada conferencia/curso; 90 % de los eventos que imparte son INCOMPANY; Con decenas de Cartas Testimoniales Clientes Satisfechos, firmadas por los Directores y Gerentes de las empresas y decenas de reconocimientos; Para entrenar y motivar utiliza más de 40 diferentes técnicas y habilidades de ventas, comunicación, negociación y servicio; con la premisa de que cada empresa y cada grupo a entrenar es diferente y tiene retos particulares y contextos distintos.

## Conferencias, Cursos o Talleres

**PROGRAMA INTEGRAL DE VENTAS SALES CAMP**

Flexible

El Programa mas completo para formar vendedores, de manera modular, combinando sesiones en salón y sesiones en Campo . 1 sesión por mes ; 32 horas, 4 sesiones de 8 horas cada una

**CONFERENCIA EL FÚTBOL Y EL TRABAJO EN EQUIPO**

De 2 Horas a 4 Horas

¡Favorecer la integración y el trabajo en Equipo! !En analogía con el Fútbol, unos defienden, otros pasan balones y otros anotan goles! !Conferencia Motivacional y de Integración! !Dibujan su rol en la cancha, hacen porras para la empresa y construyen en equipo el Trofeo de la Copa del Mundo de Fútbol! !Firman Compromisos de Mejora!

**Conferencia Motivacional y de Integración VOLAR MAS ALTO QUE UN DIRIGIBLE**

De 2 Horas a 4 Horas

¡Lograr la integración de todo el personal, mejorar la comunicación y favorecer el trabajo en equipo. Romper paradigmas y construir un Dirigible en equipo. Un evento lúdico, vivencial y memorable de integración! !Firmando al final de la Conferencia, compromisos de mejora como equipo!

**Conferencia Motivacional y de Ventas MAS ALLÁ DE LOS LIMITES**

De 1 Hora a 2 Horas

¡Motivar al equipo a ir más allá de lo establecido! !Cambios, Retos… pero también Oportunidades! ¡La conferencia mas exitosa y mas impartida!

**CONFERENCIA IDENTIFIQUE Y POTENCIALICE EL ADN DE LA EMPRESA**

De 1 Hora a 2 Horas

¡Identificar y Mapear las Diferencias de la Empresa y de sus Productos vs la competencia, es la base para competir con seguridad en el Mercado! ¡Se vende con las Fortalezas y las Diferencias!

## Estudios

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS MBA**

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

1998

## Artículos

**ARTICULO ¿PROSPECCION O PROSPECTACION?**

Un análisis técnico de esta palabra que propiamente es Prospectación, la cual se ha distorsionado a Prospección.

**ARTICULO LA CONGRUENCIA EN LAS VENTAS**

UNA VISIÓN INTEGRAL DE LA IMAGEN Y CAPACITAD DE TODO ASESOR COMERCIA. FONDO Y FORMA

**EL CLIENTE NO SIEMPRE TIENE LA RAZON**

UNA ÓPTICA INTEGRAL Y ACTUAL DEL SERVICIO AL CLIENTE

**Perfil en Mentes a la Carta**

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/fernando-velasco