



CONGRESO DE VENTAS CONECTA & CIERRA

02 de MARZO - Palacio de Congresos Baluarte - Navarra

www.conectaycierra.com



CONGRESO DE VENTAS CONECTA & CIERRA

02 de Marzo - Navarra - Palacio de Congresos Baluarte



Iosu
Lázcoz
CEO Optitud



Ecequiel
Barricart
Director Creativo de You Media



Osane
Matías
Profesora de Psicología y Comunicación
Universidad de Mondragón



Neil
Revilla
Especialista en Social Selling, Neuroventas
y Marketing de Contenidos



Miguel
Iribertegui
Entrenador de vendedores



Sergio
Veintemilla
Formador y Estratega en Comunicación

CONECTA Y CIERRA

¡Vender es ayudar a otras personas a tomar mejores decisiones de compra!

La misión del congreso CONECTA Y CIERRA es la de proporcionar herramientas que les ayuden a ser más competitivos en los procesos de ventas a los responsables de actividades comerciales.

CONECTA Y CIERRA no es solo un espacio de divulgación de las mejores prácticas sobre procesos y estrategias de ventas. Es un lugar de encuentro de más de 200 responsables de ventas de diferentes empresas en donde se favorece el Networking, la colaboración y nuevos negocios.

TEMAS: CONECTA & CIERRA 2018

02 de Marzo - Navarra - Palacio de congresos Baluarte



Ponentes CONECTA & CIERRA 2018

02 de Marzo - Navarra - Palacio de congresos Baluarte



Osane Matías

Profesora de Psicología y Comunicación Universidad de Mondragón.

Responsable del area de Formación de la Asociación Española de PNL

La PNL nos ayuda a conseguir comunicarnos de forma eficiente con un lenguaje versátil y flexible.



Iosu Lázcoz Iso

Consultor, activador y formador de equipos comerciales.

Lo compagina con su trabajo de Ejecutivo Grandes Cuentas en que ha sido premiado por las multinacionales Sutter y P&G

Profesional durante los últimos 5 años.

El principal valor en tu visita de ventas eres tú, aprende a utilizarlo.

Ponentes CONECTA & CIERRA 2018

02 de Marzo - Navarra - Palacio de congresos Baluarte



Neil Revilla

Especialista en Social Selling, Neuroventas y Marketing de Contenidos.

Socio fundador de la Agencia de Marketing de Contenidos CONVERXA.COM

Ser útil es el mejor plan de ventas que existe, si quieres crear relaciones con nuevos clientes prueba siendo útil.



Ecequiel Barricart

Propietario y director creativo de la agencia de diseño y comunicación líquida, You Media.

Socio y director creativo de la agencia de marca personal para deportistas Dagoon Sportbrands 2.0

La venta es una cuestión emocional, no de precios.

Ponentes CONECTA & CIERRA 2018

02 de Marzo - Navarra - Palacio de congresos Baluarte



Miguel Iribertegui

Es Entrenador de Vendedores desde el año 2008 cuando constituyó Mii Consultor, su propia consultora en el área de ventas. Es experto en el asesoramiento a Directores comerciales y de ventas.

*El cierre de la venta
lo determina
la puesta
en escena.*



Sergio Veintemilla

Ilusionista Profesional, WingWave Coach, Practitioner en PNL, Experto en dominio escénico, formado en lenguaje no verbal, estudioso de la presencia escénica, y amante de la palabra hablada.

*Tu cuerpo,
tus gestos
y tu voz
no deben contradecir
lo que dices.*

Presentador CONECTA & CIERRA 2018

02 de Marzo - Navarra - Palacio de congresos Baluarte



Paco Rivero

Director de Desarrollo
Institucional de
Fundación Promete.

Presentador del congreso
de ventas Conecta & Cierra

*El paso más
importante para
alcanzar el éxito es
actuar.*

ORGANIZA

Converxa
medios sociales

WWW.CONVERXA.COM

PROGRAMA CONECTA & CIERRA 2018

02 de Marzo - Navarra - Palacio de congresos Baluarte

Recepción y
Acreditaciones



08:30 - 09:00

09:00 - 09:10



Inauguración y
Bienvenida

VENDE COMO LOS MEJORES
Las características que definen
a los mejores vendedores



09:10 - 10:00

Ponente: Iosu Lázcoz Iso

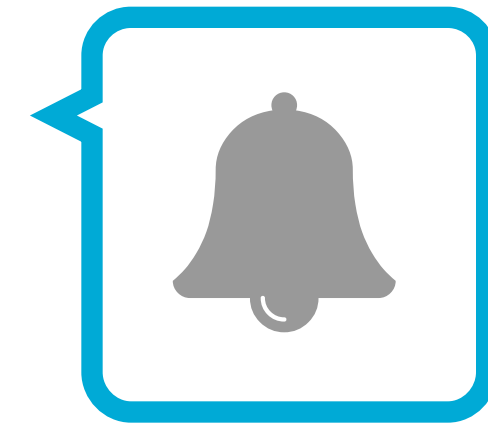
10:10 - 11:00



SOCIAL SELLING
Con aplicación
de neuroventas

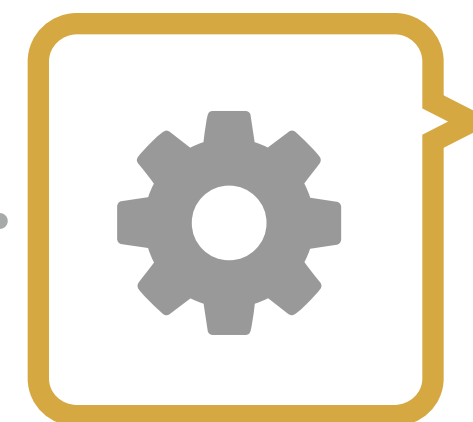
Ponente: Neil Revilla

CAFÉ Y
NETWORKING
y firma de libros



11:00 - 11:30

11:40 - 12:30



PNL APLICADO A LAS VENTAS
Desarrolla una comunicación
de ventas eficiente.

Ponente: Osane Matías

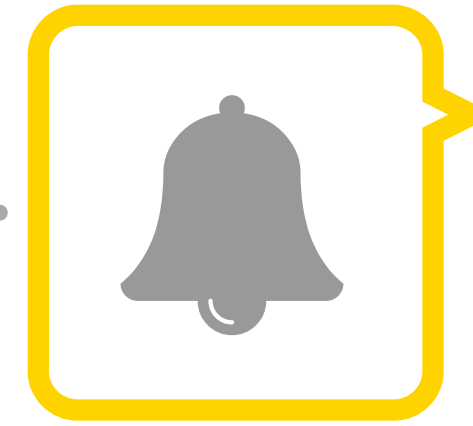
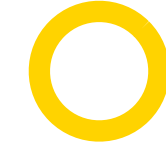
VENDER DE CINE
Cierres efectivos
de ventas



12:40 - 13:30

Ponente: Miguel Iribertegui

13:30 - 15:30



COMIDA LIBRE

ERES DIOS ¡NO VENDAS!
La venta es una cuestión
emocional, no de precios.
Ponente: Ecequiel Barricart



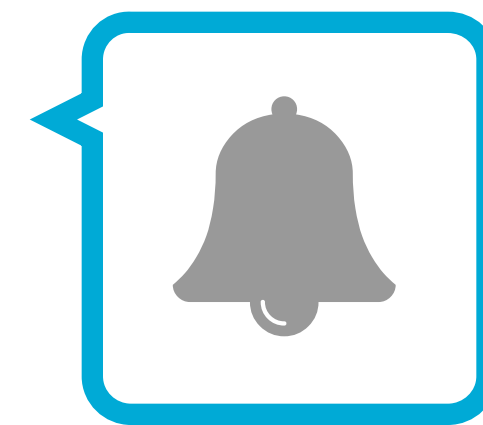
15:40 - 16:30

16:40 - 17:10



LINKEDIN PARA VENDER
Vender sin insistir ni ser
rechazado en LinkedIn.
Ponente: Neil Revilla

CAFÉ Y
NETWORKING
y firma de libros



17:10 - 17:40

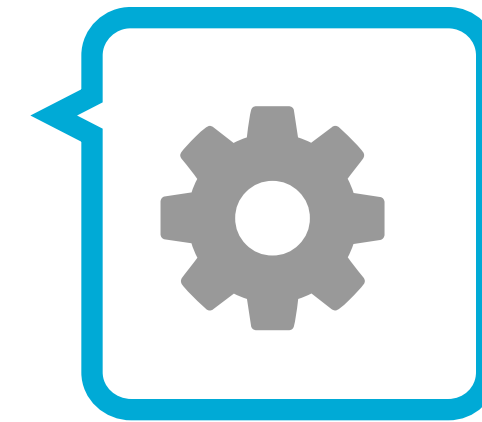
17:50 - 18:20



LENGUAJE NO VERBAL
Aplicación en las ventas

Ponente: Sergio Veintemilla

RONDA DE PREGUNTAS
a los ponentes.



18:30 - 19:00

19:00



Despedida del congreso
de ventas "Conecta & Cierra"



CONNECTA & CIERRA

NAVARRA

02 de MARZO 2018

CONGRESO DE VENTAS CONECTA & CIERRA

02 de Marzo - Navarra - Palacio de congresos Baluarte

*Vender no es convencer,
tampoco persuadir y menos
ofrecer un producto a cambio
de dinero. Vender es ayudar
al cliente a tomar una mejor
decisión de compra.*

-NEIL REVILLA

*(Especialista en Social Selling y
Neuroventas)*

ORGANIZA:

Neil Revilla

CEO en Converxa

Especialista en Social Selling y Neuroventas

nrevilla@converxa.com

<http://www.converxa.com/>