



Presentación



El primer portal hispano dedicado a Potenciar las Ventas



*Facundo
de Salterain.*

Conferencista motivacional de alto impacto, Autor de los libros “Locos por las Ventas” de editorial Granica y “Feliz Mente Exitoso. Recorre toda América hablando a vendedores y gerentes de ventas en diferentes congresos. Es miembro de la Red Mundial de Conferencistas, profesor de posgrado en escuelas de negocios de sudamérica y creador del primer portal de Internet dedicado a los vendedores hispanos: www.todosobreventas.com, uno de los mas visitados por vendedores de todo el mundo. Ha escrito más de 600 artículos sobre ventas y es columnista en importantes revistas y periódicos de Latinoamérica. Fue seleccionado para escribir en el libro Titanes de Las Ventas, que reúne a los mejores conferencistas de ventas de América latina.

Su principal diferencia radica en que le habla a los vendedores y gerentes de ventas de igual a igual, en su idioma, porque el ha sido vendedor en tienda; puerta a puerta, por teléfono; por Internet y por televisión. También fue gerente de sucursal, gerente de ventas, gerente comercial, gerente general y propietario de una exitosa empresa en la Argentina.

Ese valor empírico, sumado a su sintonía con los que se dedican a las ventas, mas sus años de experiencia como conferencista, convierten sus enseñanzas en verdaderos potenciadores del desarrollo personal y profesional en ventas.

Experiencia Laboral En orden descendente

Conferencista Internacional y profesor de posgrado en varias universidades de América.
Gerente General de Grupo empresario dedicado a las ventas por TV
Gerente de Marketing y Ventas de grupo empresario del Paraguay
Instructor y Seleccionador de vendedores en Multinacional de Telecomunicaciones
Gerente de Ventas de empresa argentina líder del área de retail
Propietario de varias franquicias de red latinoamericana de capacitación
Director de Sucursal de red latinoamericana de capacitación
Gerente de Ventas de de red latinoamericana de capacitación
Vendedor en diferentes empresas.

ALGUNAS EMPRESAS INTERNACIONALES CLIENTES



IMÁGENES DE FACUNDO de SALTERAIN EN ACCIÓN:



ARGENTINA: Tel: (54-11) 4802-5456 | Azcuénaga 1721 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires | argentina@todosobreventas.com
PARAGUAY: Tel: (595-21) 645068 | Itaipu No. 198 - Luque, Dto Central | paraguay@todosobreventas.com
MÉXICO: Calle Peñas No.1243, Secc. Jardines, Playas de Tijuana - Tijuana, B.C. | centro_corporativo_tij@hotmail.com
USA: 36-19 Bowne st 1L Flushing - New York (11354) EUA | usa@todosobreventas.com

CONFERENCIAS ABIERTAS AL PÚBLICO

Seminarios Internacionales organizados en su país – Charlas en Universidades – Congresos de Ventas
Todas pueden ser impartidas en modo Convención: 2h., modo Congreso: 4hs. o modo Seminario: 8hs.

Vender es cosa de Locos

Conferencia sobre la actitud que deben adoptar los vendedores para tener éxito
Divertida y transformadora. Basada en el libro propio “Locos por Las Ventas”
Técnicas novedosas para aumentar el resultado en la gestión de ventas.

EL SECRETO Para Vender Más

Conferencia sobre cómo poner el pensamiento a trabajar por las ventas
Cómo tener éxito en las ventas usando el poder del pensamiento
y la Ley de la Atracción

Gerentes de Ventas exitosos

Conferencia sobre técnicas, habilidades y actitudes de los gerentes de ventas mas exitosos.
Todo lo que necesita un Gerente de Ventas para tener éxito en su gestión.

Leyes Infalibles del Convencimiento

Conferencia sobre las leyes del convencimiento verbal, gestual y emocional.
Cómo convencer a más personas en menos tiempo

Liderazgo Sin Límites

Conferencia sobre como motivar y enamorar de tus ideas y metas a tu equipo.
Todo sobre como vender ideas a tu equipo y llevarlo al éxito permanente.

Feliz MENTE Exitosos

Conferencia que transforma personas ordinarias en extraordinarias.
Cientos de testimonios de asistentes confirman sus resultados
La Conferencia de mayor impacto emocional y conductual

Textos Ganadores de Ventas

Conferencia sobre los Secretos, las Herramientas, las Técnicas y las Estrategias
que utilizan los EXPERTOS de ventas para lograr que sus textos
provoquen llamadas, llenen tiendas y generen pedidos.

Clientes Reyes

Conferencia sobre cómo lograr que los clientes se sientan reyes
y tu empresa crezca como un reino.
Técnicas para agradar a clientes y fidelizarlos.

CONFERENCIAS EXCLUSIVAS PARA EMPRESAS

Convenciones de venta; Convenciones con clientes, representantes o distribuidores; Celebración de logros; Inauguraciones; Aniversarios empresariales; Reuniones motivacionales de principio o fin de año – Clínica Intensiva para aumentar las ventas

Motivacion Y Comportamiento Profesional

De nada sirve tener una amplia experiencia en ventas y saber como desarrollar la actividad con excelencia si no se encuentran las ganas internas para hacerlo y llevarlo adelante con eficiencia. En una realidad tan complicada como la que vivimos; en una tarea tan dependiente de la voluntad como es la función de ventas y teniendo en cuenta que el 70% de nuestra vida lo pasamos trabajando, no conocer como viven el trabajo los vendedores que son felices y tienen éxito puede transformar una habilidad en incapacidad. Ahora puede motivar a su fuerza para multiplicar sus ventas.

El Secreto para Vender Más, Automotivación de Ventas y Locos por las Ventas, han cambiado la forma de pensar de miles de vendedores en Latinoamérica.

Capacitación, Habilidades Y Perfeccionamiento

Está demostrado que los vendedores de más éxito en el mundo son aquellos que tienen un comportamiento profesional que los lleva a buscar perfeccionarse en sus técnicas y habilidades de ventas mediante capacitaciones, libros y experiencias; pero no todos los cursos son impartidos por gente con experiencia en lo que hablan. La principal diferencia en las enseñanzas de Facundo de Salterain radica en que le habla a los vendedores y gerentes de ventas de igual a igual, en su idioma, porque el ha sido vendedor en locales; puerta a puerta, por teléfono; por Internet y por televisión. Sus programas están basados en experiencias reales y técnicas aplicables en forma inmediata para aumentar las ventas.

Ventas Profesionales, Las Infalibles Leyes del Convencimiento, Textos Ganadores de Ventas, Ventas Explosivas en Locales, Atención al Cliente para vender más y otros 14 seminarios han logrado increíbles resultados de crecimiento de ventas en empresas de países de América Latina.

Clínica Intensiva de Ventas

Mas allá de la capacitación. El Sr. Facundo de Salterain brinda un servicio “a medida” que involucra todo sobre ventas, desde la mejora de las habilidades de sus integrantes hasta el perfeccionamiento de toda la comunicación comercial (cartas, argumentos de venta, respuesta a objeciones, textos de ventas, presupuestos, etc.). Comienza con el análisis y evaluación de la Fuerza de ventas para diagnosticar y trazar un objetivo de transformación del equipo mediante una capacitación intensiva que perfeccionará el desempeño de toda el área comercial y por ende aumentará su resultado.

Otras actividades

Charlas en eventos motivacionales

Talleres en convenciones de ventas

Guía y asesoramiento en reuniones de planificación de ventas y de marketing