Desayuno área comercial - El vendedor del futuro: Inteligencia artificial, neurociencia y el factor humano en las ventas (ESIC)

18 de septiembre de 2026, viernes

Inscríbete

Fechas:
18 de septiembre, viernes

Presencial

Horario:
de 9:00 a 10:30 h.

Inscríbete

Ponente

Pablo Álvarez

Director of Energy Services | ACCIONA Energía | Energy-as-a-Service Business | Industrial Decarbonization

Directivo con más de 25 años de experiencia internacional liderando procesos de transformación comercial, desarrollo de negocio y crecimiento empresarial en organizaciones de referencia. Actualmente dirige una división global del sector energético y complementa su trayectoria ejecutiva con formación especializada en coaching, liderazgo, transformación digital y dirección comercial.

Además de compartir una visión práctica y estratégica sobre el futuro de las ventas, este encuentro será una excelente ocasión para generar nuevas conexiones profesionales, intercambiar experiencias y ampliar tu red de contactos en un entorno cercano y dinámico.

DESAYUNO ÁREA COMERCIAL

El vendedor del futuro: Inteligencia Artificial, Neurociencia y el Factor Humano en las Ventas

En un entorno cada vez más competitivo y digital, las personas profesionales de la venta necesitan adaptarse a nuevas herramientas, nuevas formas de relacionarse con su clientela y nuevos modelos de toma de decisiones.

Te invitamos a participar en un Desayuno Comercial pensado para profesionales del ámbito comercial, la dirección de ventas y el desarrollo de negocio que desean ampliar su red de contactos y conocer las tendencias que están transformando el sector.

¿De qué hablaremos?

- Cómo la Inteligencia Artificial está transformando la actividad comercial, desde la prospección y la personalización de propuestas hasta la automatización de tareas y la predicción del comportamiento de la clientela.
- Qué competencias humanas serán más valiosas en los próximos años, explorando el papel de la inteligencia emocional, la gestión de relaciones, la comunicación y el conocimiento del comportamiento humano.
- Cómo combinar tecnología, neurociencia e inteligencia emocional para desarrollar una ventaja competitiva sostenible y generar más valor en cada interacción comercial.

> *Además de compartir una visión práctica y estratégica sobre el futuro de las ventas, este encuentro será una excelente ocasión para generar nuevas conexiones profesionales, intercambiar experiencias y ampliar tu red de contactos en un entorno cercano y dinámico.*
>
> **Reserva tu plaza y acompáñanos en este desayuno donde tecnología y factor humano se unen para impulsar el éxito comercial.**

Fechas:
18 de septiembre, viernes

Número de sesiones:
1

Horario:
de 9:00 a 10:30 h.

Número de horas:
1,5

Presencial
Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES

Actividad gratuita
Entrada gratuita previa inscripción a través de la web

Para más información:
948 290155

Inscríbete