

¿Por qué algunas personas venden más?

📅 14 de abril de 2026, martes

Inscríbete



Fechas:

14 de abril, martes

Videoconferencia



Horario:

de 9:15 a 10:45 h.

Inscríbete

Ponente



Javier Moreno Oto

Experto en selección científica de perfiles técnico comerciales.

Director de DEKER Consultores de Marketing. A lo largo de su trayectoria profesional ha desempeñado puestos directivos en consultoría e investigación de mercados, ocupando posteriormente puestos en la dirección comercial y gerencia de compras en diferentes empresas. Representante en exclusiva de la metodología SPQ en España y experto en selección de personas y perfiles comerciales.

Durante los últimos 20 años, ha combinado su carrera profesional con su actividad como conferenciante y docente a más de 50.000 profesionales y directivos en el área de ventas, equipos, comunicación y marketing.

Licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialidad en Publicidad por la EHU-UPV. MBA en Administración y Dirección de Empresas y Máster en Dirección de Comercio Internacional. Título Experto en Desarrollo Personal y Liderazgo de Equipos por la Universidad de Mondragón. Máster en coaching de personas y equipos.

Diploma avanzado en Coaching de Equipos.

Miembro de AMA (American Marketing Association), ESOMAR (European Society for Opinion and Market Research), AEDEMO (Asociación Española de Estudios de Mercado Marketing y Opinión) y miembro fundador del Consorcio de Inteligencia Emocional. Experto en Selección de Talento Comercial.

¿De qué depende el éxito en las ventas?

¿Qué comportamientos distinguen a quienes venden más? ¿En un mercado hiper competitivo... cuál debe ser el mix entre el marketing y la fuerza de ventas?

Esta jornada da respuesta a estas y otras claves, a través de los resultados procedentes de la observación de **más de 1 millón de comerciales** a nivel mundial, y el análisis

científico de aquellos factores psicológicos que condicionan el rendimiento de un equipo de ventas.

Dirigido a:

Personas que deben enfrentarse al reto diario de expandir negocio y vender, incluyendo la coordinación de equipos de venta.



Fechas:

14 de abril, martes



Número de sesiones:

1



Horario:

de 9:15 a 10:45 h.



Número de horas:

1,5



Videoconferencia

Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES



Socios/as:

Actividad gratuita



No socios/as:

¿Conoces las ventajas de formar parte del Club?

[Únete a la asociación](#)



Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)