Club de Marketing de Navarra

¿Por qué algunas personas venden más?

22 de enero de 2027, viernes

Inscríbete



Fechas:
22 de enero, viernes

Presencial

Horario:
de 9:30 a 11:30 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:
22 de enero, viernes

Número de sesiones:
1

Horario:
de 9:30 a 11:30 h.

Número de horas:
2

Presencial
Club de Marketing de Navarra

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