

Guayaquil, 18 de julio 2009

1ra Convención Nacional PNL, Negocios y Ventas

Alfredo Pérez



**Escuela de
Vendedores®**

Aprende las mejores técnicas y estrategias

La mejor oportunidad del 2009 para aprender, divertirse, crear oportunidades y tener una dirección clara para aumentar tus negocios con los clientes.

Participan 7 conferencistas que utilizan ampliamente la PNL en un nivel realmente profesional con excelentes resultados y nuevas estrategias que vas a aprender de ellos.

Descubre nuevas oportunidades con la Programación Neuro Lingüística

Actualiza tus conocimientos y habilidades para hacer negocios de una forma más fácil y con mucho menor esfuerzo. La PNL es la máxima disciplina del comportamiento humano que impulsa el desarrollo a un nivel sorprendente y ahora está a tu alcance aprender de verdaderos expertos en PNL, Negocios y Ventas.



Aprende con los mejores

Alex Colka: Master Practitioner de PNL. Empresario y Consultor Empresarial con estudios en Comunicación Social y amplia experiencia en comunicación y ventas.

Byron Ledesma: Master Practitioner de PNL. Empresario Multinivel, 8 años de experiencia. Más de 25.000 personas capacitadas en Ecuador, Peru, Argentina y México.

Xavier Navarrete: Trainer de PNL. Tiene 30 años de experiencia en gerencia de bancos, seguros, industrias y agroindustrias.

Alejandro Pentón: Trainer de PNL. Imparte cursos y seminarios de oratoria, comunicación influyente, liderazgo y ventas en su empresa “Entrance Solutions Systems”.

Alfredo Pérez: Master Practitioner de PNL, director fundador de “Alfredo Pérez – Escuela de Vendedores”. Escritor, conferencista e investigador en temas de ventas.

José Torres: Master Trainer de PNL. Pionero y máxima autoridad de PNL en Ecuador. Escritor, conferencista y motivador. Ha capacitado a más de 100.000 personas.

Michael Zea: Trainer en PNL. Especialista en emprendedurismo, motivación, carisma, Hipnosis Ericksoniana y Ventas con PNL.

ATENCIÓN

Todos los conferencistas tienen estudios especializados y amplia experiencia en PNL, Negocios y Ventas

Nuevas técnicas y estrategias a tu alcance

Vas a aprender técnicas y estrategias de aplicación inmediata y comprobadas.

Esto es lo que funciona en los negocios y las ventas.



Cómo motivarte y motivar a tus clientes, la inspiración adecuada para empezar una carrera en ventas espectacular, utilizar los modelos de pensamiento que producen excelentes resultados en los negocios y las ventas, trabajar adecuadamente con las palabras que nos ayudan a conseguir grandes negocios, solucionar los problemas y conflictos de una manera sencilla y efectiva, crear y mantener los patrones más poderosos para mantenernos motivados durante toda la vida, aprender a trabajar en equipo y crear una red de trabajo estupenda, aumentar el carisma que cada uno de nosotros tenemos y aplicarlo correctamente en nuestra forma de hacer negocios y utilizar las técnicas y estrategias más efectivas para cerrar, manejar objeciones, presentar los precios y hacer un excelente negocio con nuestros clientes.

Y esto es solo el principio...

Participa en la convención y gana más ventas

www.escueladevendedores.com

Más información a los teléfonos 239-3466 o (09) 700-2220



Lugar: Club de la Cámara de Comercio de Guayaquil, Av. Olmedo y Boyacá

Horario: 8:30 a 19:00 – Registro a las 8:30
Iniciamos puntualmente

Inversión: \$130+IVA, 2 personas \$115+IVA,
3 personas \$100+IVA, 4 o más \$85+IVA

Depósito anticipado:
\$85+IVA hasta el jueves 2 de julio 2009

Cierre de Inscripciones:
Jueves 9 de julio 2009

**CUPOS LIMITADOS
INSCRÍBASE CON ANTICIPACIÓN
NO PERMITIMOS INSCRIPCIONES EN LA PUERTA DEL EVENTO**

1ra. Convención Nacional PNL, Negocios y Ventas Programa del día

HORA	CONFERENCISTA	TEMA
08:30	Registro	Registro: 20 minutos
08:50	Alfredo Pérez	El orgullo de ser un Vendedor
09:30	Alex Colka	Las Creencias que funcionan en los negocios
10:30	Alejandro Pentón	Palabras para convencer: persuasión en las ventas
11:30	Receso	Receso: 30 minutos
12:00	Xavier Navarrete	Encontrar soluciones a problemas comerciales
13:00	José Torres	Supermotivación en las Ventas
14:00	Almuerzo	Almuerzo: 1 hora 30 minutos
15:30	Byron Ledesma	Diseñar estrategias para construir redes efectivas
16:30	Michael Zea	La importancia del Carisma en los negocios
17:30	Alfredo Pérez	Gana en el juego de las Ventas
18:30	Equipo de AP-EDV	Entrega de certificados y cierre
19:00	Cierre	Cierre

Alfredo Pérez



**Escuela de
Vendedores®**

**Inscríbete y
participa**



1ra. CONVENCIÓN NACIONAL DE PNL, NEGOCIOS Y VENTAS

**Club de la Cámara de Comercio de
Guayaquil, Av. Olmedo y Boyacá**

**Más información a los teléfonos
239-3466 - (09) 700-2220**

**Sábado 18 de julio 2009 – 8:30 a 19:00
Cierre de inscripciones: jueves 9 de julio**

www.escueladevendedores.com