

JORNADA. ¿POR QUÉ ALGUNOS VENEDORES VENDEN MÁS?. 15 DE MAYO DE 2026.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Jefes de venta, directivos, responsables de selección, responsables de recursos humanos, responsables de captación de clientes, técnico-comerciales, responsables de prospección de mercado, vendedores de conquista, responsables de selección y en general todos aquellos profesionales dispuestos a vivir una potente experiencia de aprendizaje.

OBJETIVOS

- *Descubrir cómo identificar al comercial aventajado de quien no lo es.*
- *Mejorar el impacto comercial de nuevas incorporaciones y la probabilidad de fallo y los costes que de ello se derivan.*
- *Ser capaces de reclutar a aquellos técnico-comerciales que realmente venderán, que lo harán en el menor tiempo posible y al menor coste para la empresa.*
- *Conocer las herramientas más modernas de evaluación del talento comercial y cómo emplearlas también de cara al propio desarrollo y crecimiento de la actual plantilla.*

INTRODUCCIÓN

Pocas acciones tienen un impacto tan directo y duradero como contar con buenos comerciales. Sin embargo, las empresas fallan al predecir si un candidato realmente venderá. Y también al justificar las razones de su bajo rendimiento.

Este taller derriba mitos y descubre los hallazgos procedentes del estudio de más de un millón de vendedores a nivel mundial. Descubre qué conductas son propias de los TOP PERFORMERS, cómo detectarlas en procesos de selección y cómo formentarlas en equipos ya existentes.

DURACIÓN

2 horas

JORNADA. ¿POR QUÉ ALGUNOS VENDEDORES VENDEN MÁS?. 15 DE MAYO DE 2026.

FECHA

15 de mayo de 2026

HORARIO

De 10:00 a 12:00 horas.

LUGAR

Cámara de Comercio de Gran Canaria.

PONENTE

Director de DEKER Consultores A lo largo de su trayectoria profesional ha ocupado puestos de dirección comercial en empresas del ámbito de la distribución comercial, la consultoría, la investigación de mercados y la compra-venta. Durante los últimos 20 años, Javier Moreno Oto ha combinado su carrera profesional con su actividad como conferenciante y docente a más de 60.000 profesionales y directivos en el área de ventas, habilidades comerciales y comunicación interpersonal. Es además colaborador y ponente habitual en multitud de Cámaras de Comercio, empresas e instituciones de primer nivel nacional e internacional en países como Alemania, Italia, Reino Unido,.



**JORNADA. ¿POR QUÉ ALGUNOS VENEDORES VENDEN MÁS?.
15 DE MAYO DE 2026.**

Javier Moreno Oto es licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialidad en Publicidad por la Universidad del País Vasco. MBA en Administración y Dirección de Empresas, Máster en Dirección de Comercio Internacional. Título Experto en Desarrollo Personal y Liderazgo de Equipos. Diploma avanzado en Coaching de Equipos. Experto en selección de personas y desarrollo de competencias comerciales. 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. Consultor certificado en metodología de roles de equipo. Coach de equipos comerciales. Director de DEKER Consultores de Marketing.

PRECIO

30,00 euros