

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 VENEDORES 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

Javier Moreno Oto es Director de DEKER Consultores de Marketing y cuenta con una sólida trayectoria en puestos de dirección comercial en sectores como la distribución, la consultoría, la investigación de mercados y la compraventa.

Con más de 20 años de experiencia como conferenciante y docente, ha formado a más de 60.000 profesionales y directivos en áreas clave como ventas, habilidades comerciales y comunicación interpersonal. Es colaborador habitual de Cámaras de Comercio, empresas e instituciones de primer nivel, participando en proyectos y ponencias tanto a nivel nacional como internacional en países como Alemania, Italia y Reino Unido.

Licenciado en Ciencias de la Comunicación (especialidad en Publicidad) por la Universidad del País Vasco, cuenta además con un MBA en Administración y Dirección de Empresas y un Máster en Dirección de Comercio Internacional. Su formación se completa con especializaciones en desarrollo personal, liderazgo de equipos y coaching.

Es experto en selección de talento y desarrollo de competencias comerciales, consultor certificado en metodología de roles de equipo y coach de equipos comerciales. Asimismo, es miembro de organizaciones de referencia como la American Marketing Association (AMA), ESOMAR y AEDEMO, además de miembro fundador del Consorcio de Inteligencia Emocional.

PRECIO

GRATUITA.