

— PRESS KIT · CONFERENCIA Y TALLERES

SANAR *para* VENDER™

*Las lealtades invisibles detrás
del dinero, el rechazo y las
ventas.*

Muchas dificultades para vender no nacen en la venta. Nacen en el sistema al que pertenecemos. Una metodología inspirada en constelaciones familiares y organizacionales, pensamiento sistémico y comportamiento comercial.

LUIS GUILLERMO DURÁN · CONFERENCISTA



¿A quién eres leal cuando no te permites vender, cobrar, crecer o prosperar?

Las empresas suelen preguntarse por qué un vendedor no cierra. Sanar para Vender™ pregunta qué representa vender, cobrar y recibir para esa persona, y desde qué lugar está ofreciendo. Detrás de cada negociación hay más personas de las que están sentadas en la mesa.

01

PERTENENCIA

Es difícil vender desde un lugar al que internamente no perteneces.

02

ORDEN

Vender mejor también significa permanecer en tu lugar: yo ofrezco, tú decides.

03

EQUILIBRIO

Quien no puede recibir, tampoco puede sostener una venta.

“Cuando cambia el lugar desde el que vendes, cambia también la forma en la que el mundo puede comprarte.”



Una conferencia en cinco actos

- 01 Creías que era venta: miedo al precio, descuentos, miedo al rechazo.
- 02 Pero había una historia: familia, dinero, éxito y pertenencia.
- 03 Las lealtades invisibles: “si cobro mucho, abuso”.
- 04 Ocupar tu lugar: vendedor, cliente, producto y dinero, cada uno en el suyo.
- 05 Vender desde otro lugar: “tengo algo que puede servirte; tú decides”.

PARA QUIÉN

- EQUIPOS COMERCIALES
- EMPRENDEDORES
- LÍDERES DE VENTAS
- RR. HH.
- CONVENCIONES

CONFERENCIA

60–90 min · presencial u online

TALLERES

El Origen (4 h) · El Precio Invisible™ · Sanar el No™ · El Permiso de Prosperar™

EMPRESAS

El Sistema que Vende™ · Constelaciones de Venta™

Espacio educativo y experiencial. No constituye psicoterapia ni promete resultados de ventas específicos.



— 03 · EL CONFERENCISTA

Luis Guillermo Durán

Conferencista · Constelaciones familiares y organizacionales

Luis Guillermo Durán nació en Cabimas, Zulia, y fue dado en adopción a los tres meses de nacido. Vendió empanadas en la calle, se graduó como Licenciado en Administración y gerenció durante 20 años una red farmacéutica. Tras sanar su historia de origen, se convirtió en Master Trainer del Círculo de Realización Personal y dictó una conferencia magistral en el Aula Magna de la UCV ante 2.700 personas. Hoy, desde Venezuela y Colombia, acompaña a personas, equipos y empresas a mirar las dinámicas invisibles que influyen en sus resultados.

Lleva Sanar para Vender™ a tu organización o evento.

WHATSAPP

+58 412 073 4149

CORREO

marketing@yosoyluisduran.com

REDES

@yosoyluisduran

WEB

www.yosoyluisduran.com

Solicita tu cotización en yosoyluisduran.com/cotizar