

Servicios 2024



Enrique de Mora
Estrategia y venta con arte

¿Quién soy?



Ayudo a crecer saludablemente (a organizaciones, directivos, comerciales y emprendedores).

Consultor estratégico, mentor de negocio, formador y conferenciante. Especializado en estrategia de negocio y ventas.

¿Mi objetivo? **Inspira**r, **desafiar**, **enseñar** y **ayudar** a través de estrategias, ideas y herramientas prácticas.

15 años en el **mundo corporativo**. He sido directivo, emprendedor y empresario.

He colaborado con **más de 250 empresas**, multinacionales y nacionales, de diversos sectores.

Más de 350 conferencias, en diferentes países e idiomas.

Autor de **7 libros** (de negocios y/o habilidades directivas).

Licenciado en Ciencias Biológicas por la Universidad de Barcelona. PDD por el IESE (Universidad de Navarra). Diplomado en Marketing por EADA. Business Expert por ThePower Business School.

Me apasiona **investigar** y **aprender** (tendencias sobre gestión de negocio), **divulgar** (a través de conferencias y libros) e **interactuar** (con audiencias variadas).

Servicios a **empresas** (B2B)



CONFERENCIAS Para inspirar y motivar a tu equipo.

[#Ventas #Estrategia #Liderazgo #CulturaEmpresarial]

MENTORING DE VENTAS Para impulsar las ventas de tu negocio

[#Estrategia #Marketing #Ventas]

MENTORING DIRECTIVO Para que tu trayectoria profesional (o de algún directivo tuyo) se enfoque, cambie y consiga más resultados.

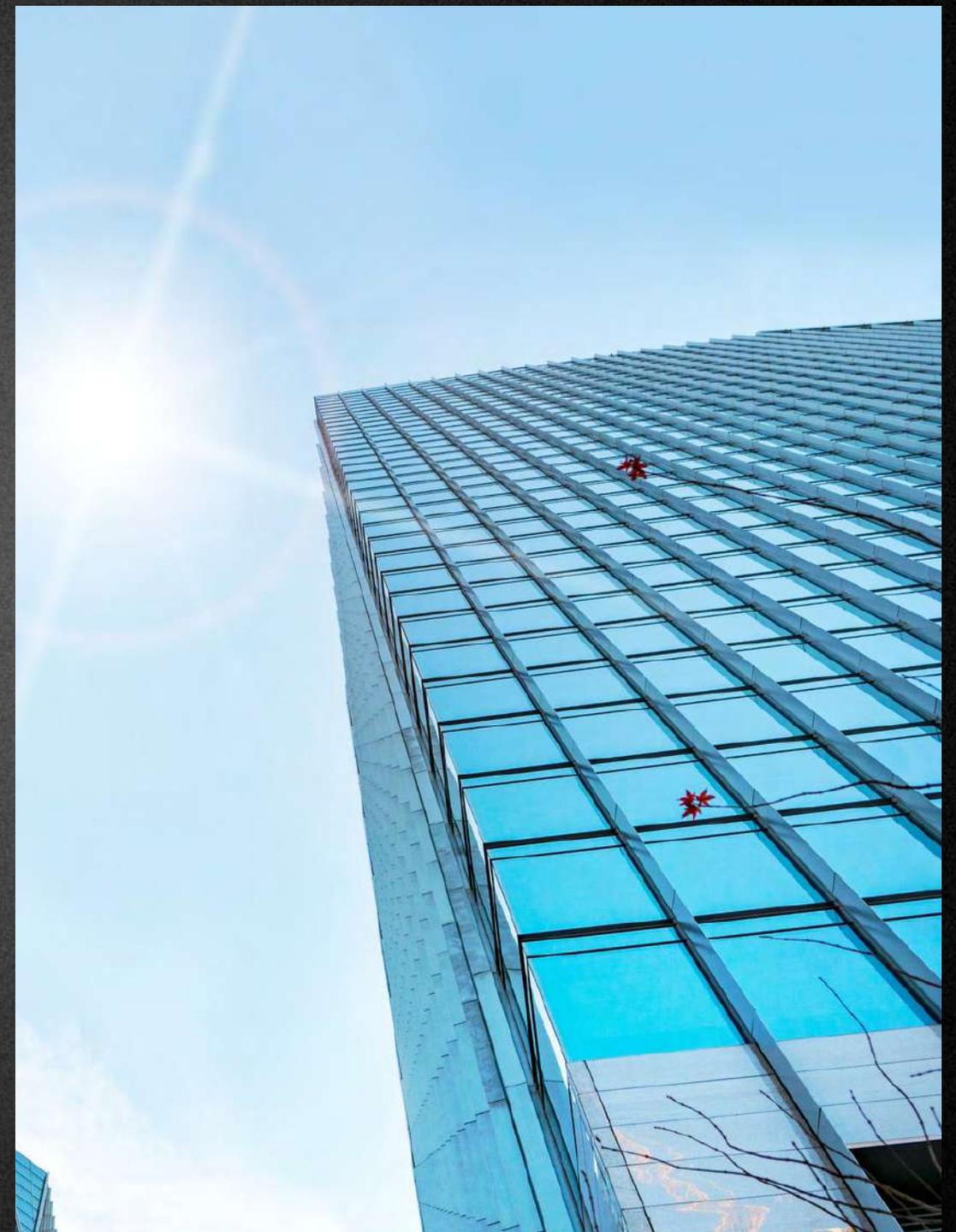
[#Desarrollo #Habilidades #Talento #Negocio]

FORMACIÓN DIRECTIVA En ventas y en habilidades.

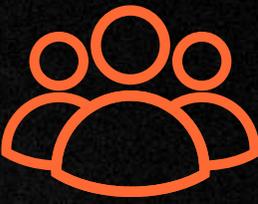
[#Ventas #Liderazgo #Comunicación #GestiónDeEmociones]

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA Para hacer crecer tu negocio y/o equipo

[#Estrategia #Marketing #Ventas #Innovación #GestióndeTalento]



Servicios a **consumidores** (B2C)



Para directivos, emprendedores, comerciales...

EVENTOS DIGITALES ('La nueva venta', 'Vender en LinkedIn', '¿Qué habilidades necesitas para vender?', etc.)

MENTORING DE VENTAS Para impulsar las ventas de tu negocio

MENTORING EN HABILIDADES Para que tu trayectoria profesional se enfoque, cambie y consiga más resultados.
[#Liderazgo #Habilidades #Talento #Negocio]



Conferencias principales



¿Cansado de charlas soporíferas?

Una buena conferencia debe aunar **datos y emoción**, apoyándose en casos reales y ejemplos prácticos. Y con humor, mejor.

¿Mis temas?: **Ventas, estrategia, liderazgo y cultura empresarial**

- **'In company'**: a medida para empresas
- **'Open'**: instituciones y otros foros



Conferencias principales



‘Vender es sexy’: ¿Ves a tu alrededor a gente que parece que casi siempre consigue lo que quiere? Persuadir forma parte del día a día y es algo muy humano... Para tener éxito debes relacionarte y vender a otros tu talento, tus ideas o tus proyectos. Si lo asumes y lo practicas siguiendo algunas reglas lograrás hacer más sexy tu forma de vender y que tu vida entre en otra dimensión.

‘La nueva venta’: El consumidor ha cambiado radicalmente, por tanto, la venta profesional debe cambiar. Los nuevos tiempos ‘figitales’ obligan a seducir a la audiencia de un modo diferente: desde el propósito, tocando emociones y a través de webs, pantallas y/o redes sociales.

‘¿Los líderes venden?’: Un líder no sólo gestiona personas. También debe saber gestionar negocio. A veces nos olvidamos de que un líder debe vender y persuadir...

Descubre **otras conferencias** en www.enriquedemora.com



Mentoring de negocio y habilidades



¿Decepcionado con mentores inexpertos y más teóricos que prácticos?

Te acompaño en la distancia corta. En mentoría de **ventas** y/o de **habilidades**. Digital y presencial. Con perspectiva. Desde la experiencia a la acción. Poniendo tu talento al servicio de tu capacidad de vender y de dirigir equipos.

- **Mentoría básica:** pack de entre 3 y 10 sesiones
- **Mentoría ORO:** acompañamiento exclusivo e intensivo durante 1, 2 o 3 meses.



Formación 'in -company'



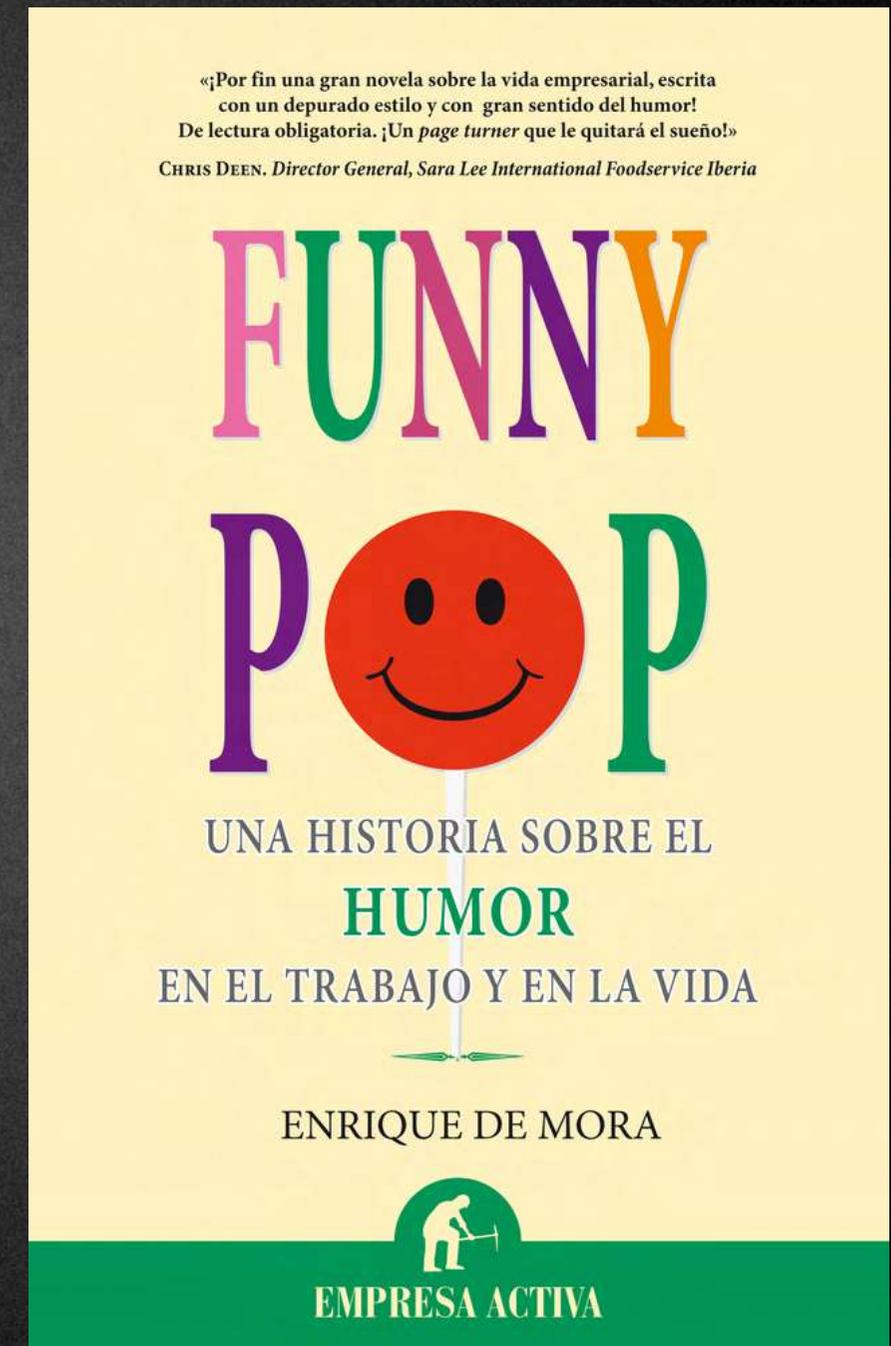
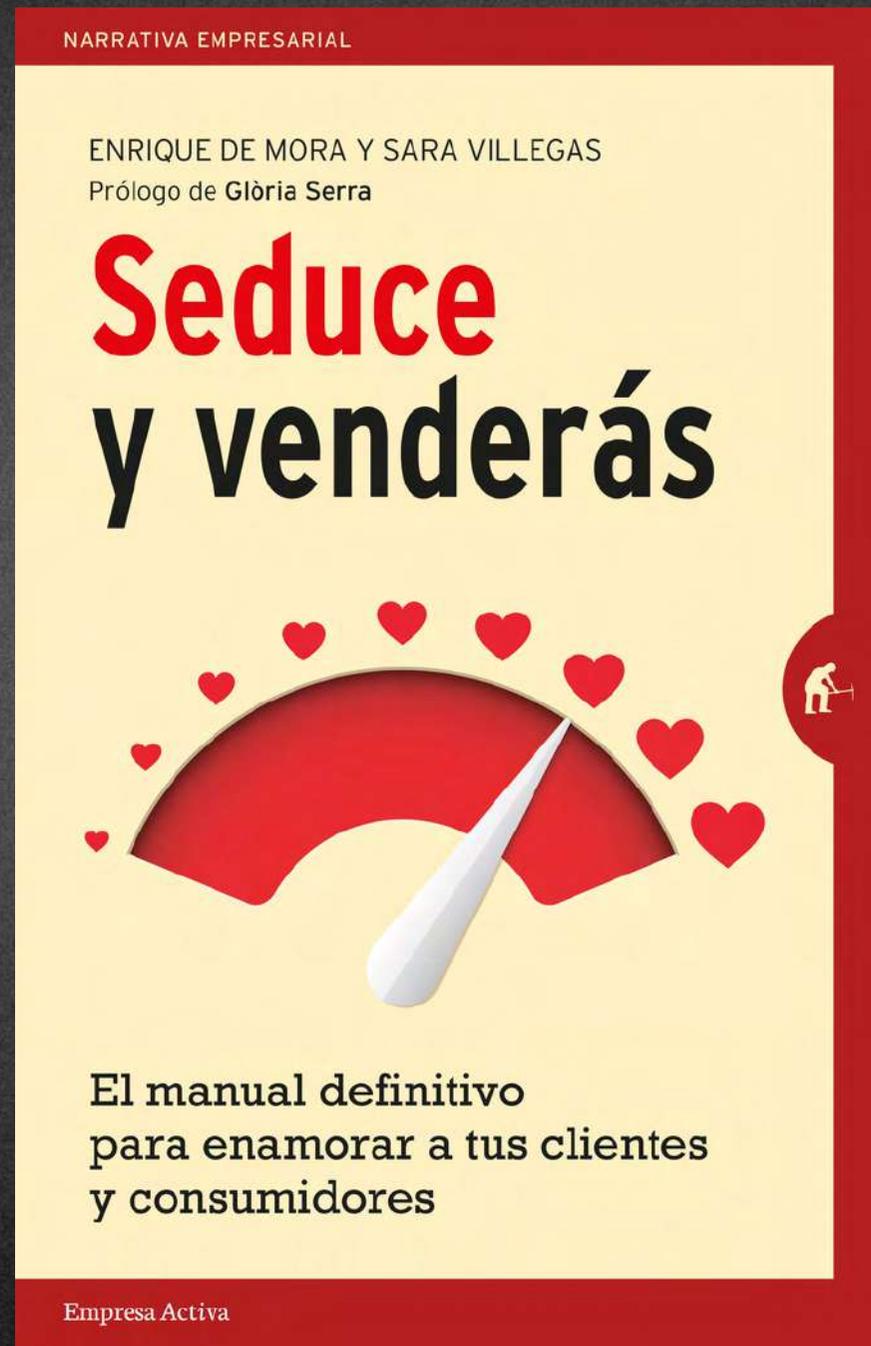
¿Aburrido de cursos que siempre cuentan lo mismo?

Te propongo una formación diferente, orientada a la acción. Sesiones dinámicas, interactivas y motivadoras. Con método. Con herramientas prácticas para el inmediato traslado al día a día de los participantes.

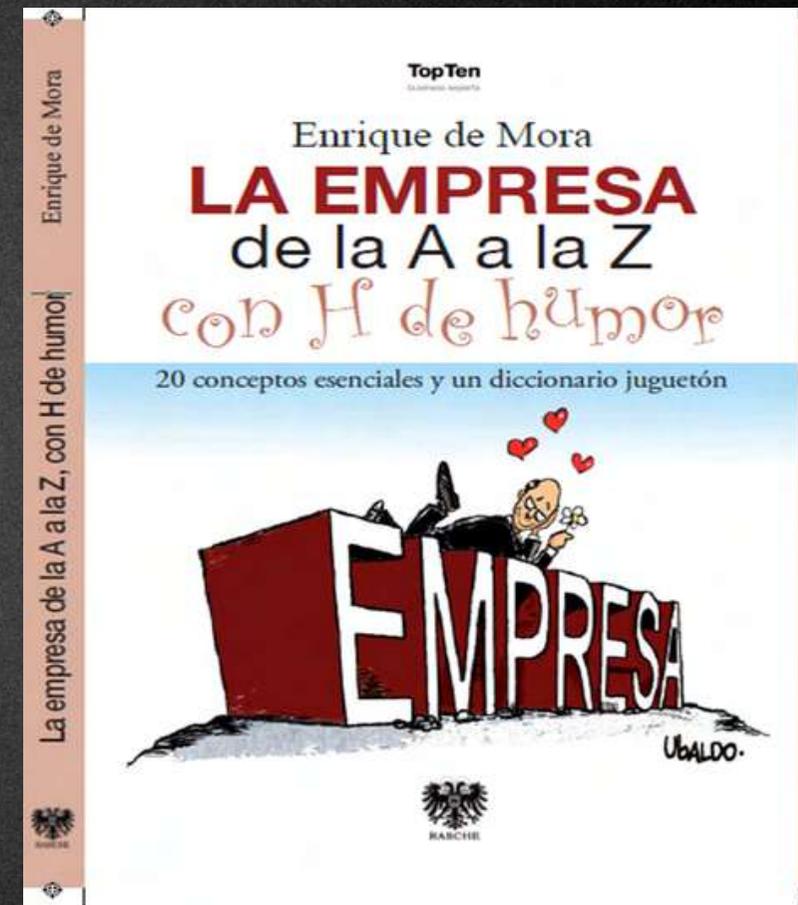
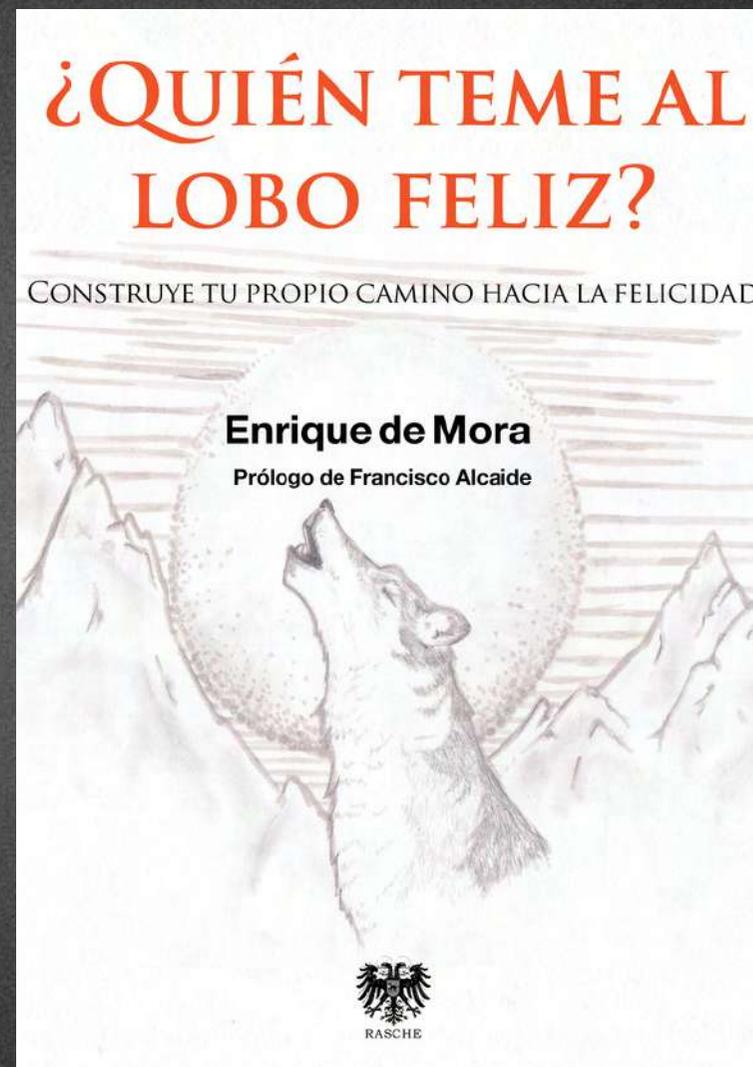
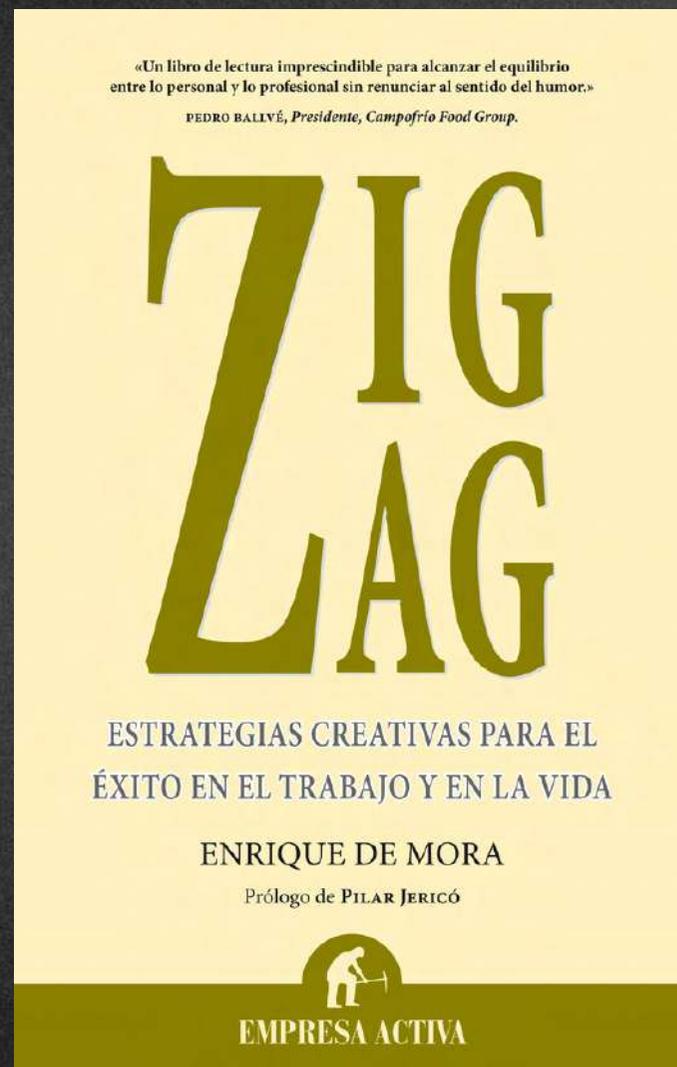
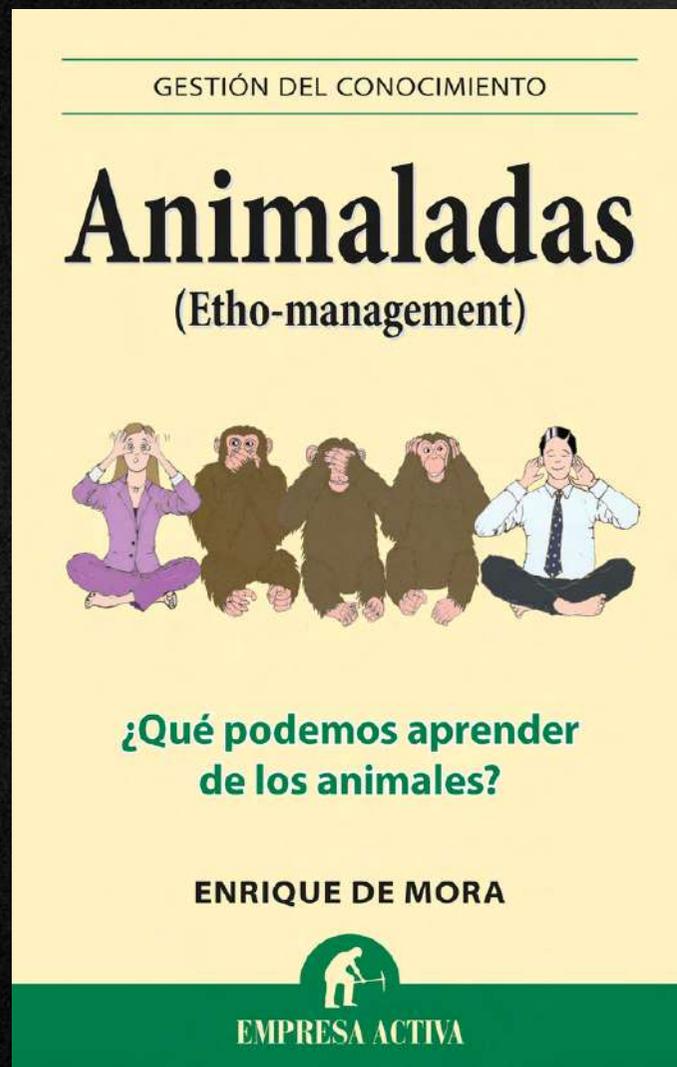
- **En ventas:** taller, curso o programa de diferentes formatos (sesión de 2h, media jornada o varias jornadas) que recorre las etapas del proceso de venta, con énfasis en la captación y en la fidelización de clientes. Con especial foco en el nuevo contexto híbrido o digital y en las habilidades necesarias para vender hoy.
- **En habilidades:** taller, curso o programa en diferentes formatos (sesión de 2h, media jornada o varias jornadas) 100% enfocado en habilidades como ventas, liderazgo y motivación, comunicación, gestión de emociones, etc.
- **Otros talleres:** 'Diviértete trabajando' (motivación y humor en el trabajo) y 'Las emociones en la empresa' (gestión de emociones en el trabajo)



Libros **best - sellers**



Otros libros



Algunos **clientes**



AVON



Boehringer
Ingelheim



Deutsche Bank



DKV



FERIA VALENCIA



MERCK



sanofi



Universidad
de Navarra



¿Hablamos?

hola@enriquedemora.com

Sígueme



¿Te apetece recibir mi newsletter 'Vender es sexy'?

Suscríbete gratuitamente en www.enriquedemora.com/newsletter/

ENRIQUEDEMORA●COM

