

# Conferencias 2026



Enrique de Mora  
**Vender es sexy**

# Conferencias



Conferencias para **inspirar** y **motivar** a tu equipo.

**#Ventas**

**#Estrategia**

**#Liderazgo**

**#CulturaEmpresarial**



# Conferencias



¿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’:** 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.

Dependiendo del perfil del público, esta conferencia puede adaptarse para abordar la venta en un sentido amplio, que vaya más allá de lo estrictamente empresarial. Es decir, enfocada a la venta y persuasión en el día a día de cualquier persona 🙋

¿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.



# Conferencias principales



**‘7 Secretos infalibles para vender en LinkedIn’:** La red profesional ya tiene más de 1100 millones de usuarios en todo el mundo. Es una inmensa base de datos en la que están tus empleadores, tus competidores y tus clientes. Es el mayor mercado B2B del mundo. Y también es una fantástica plataforma para negocios B2C. Se ha convertido en una red ideal para vender. Eso sí, para lograrlo debes entender sus códigos y lanzarte, con foco y perseverancia, para ir ganando visibilidad y autoridad.

**‘¿Los líderes venden?’:** Un líder no sólo gestiona personas. También debe saber gestionar negocio. A veces nos olvidamos de que un líder debe saber vender. Tú, como líder, debes ejercer tu capacidad de persuadir y vender. Si no, ¿cómo vas a poder convencer a tu equipo de tus objetivos? ¿Y a tu jefe de según qué proyectos o de que te asigne determinado presupuesto? ¿Y a los clientes externos y proveedores de que sois el proveedor o ‘partner’ ideal?



# Conferencias principales

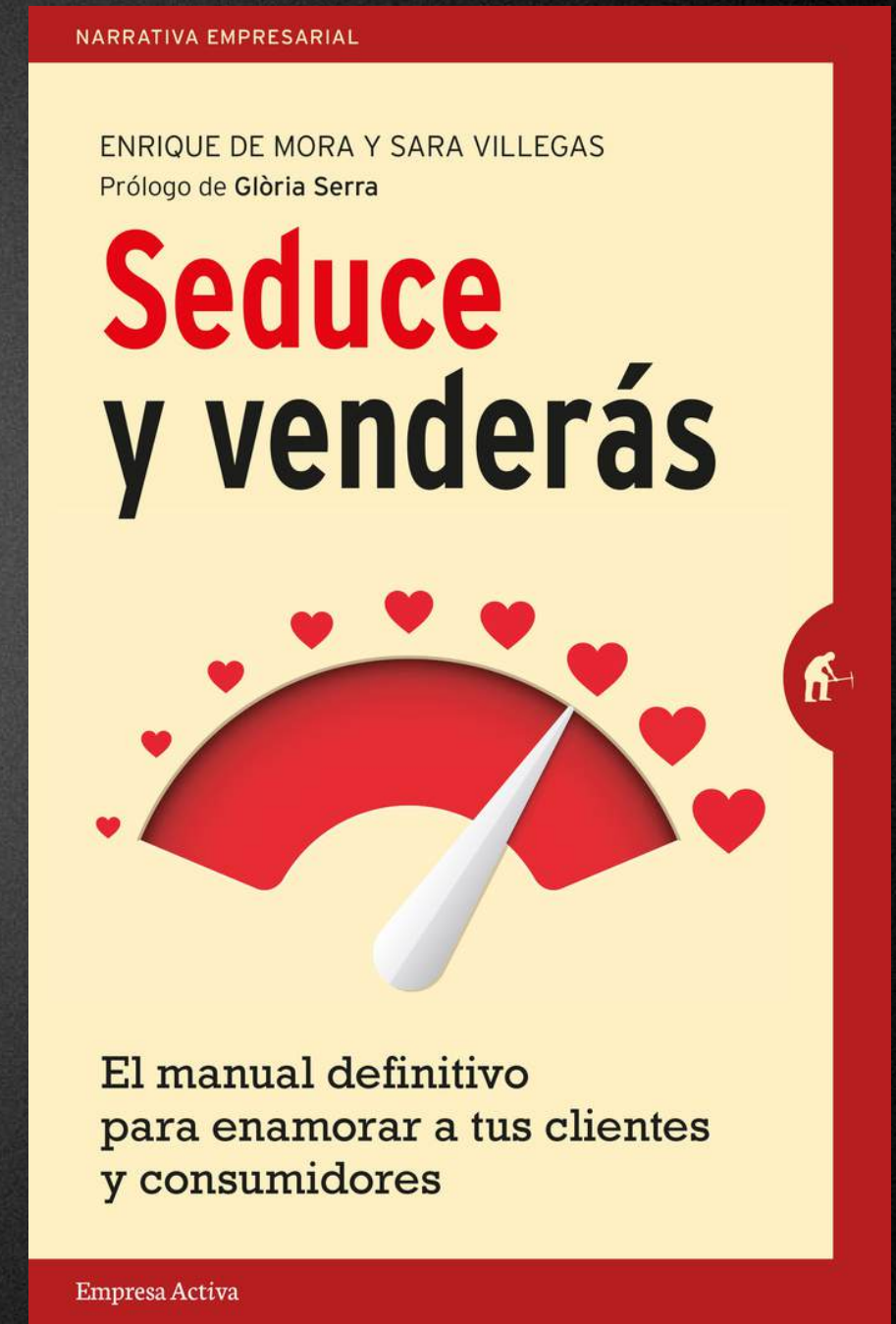
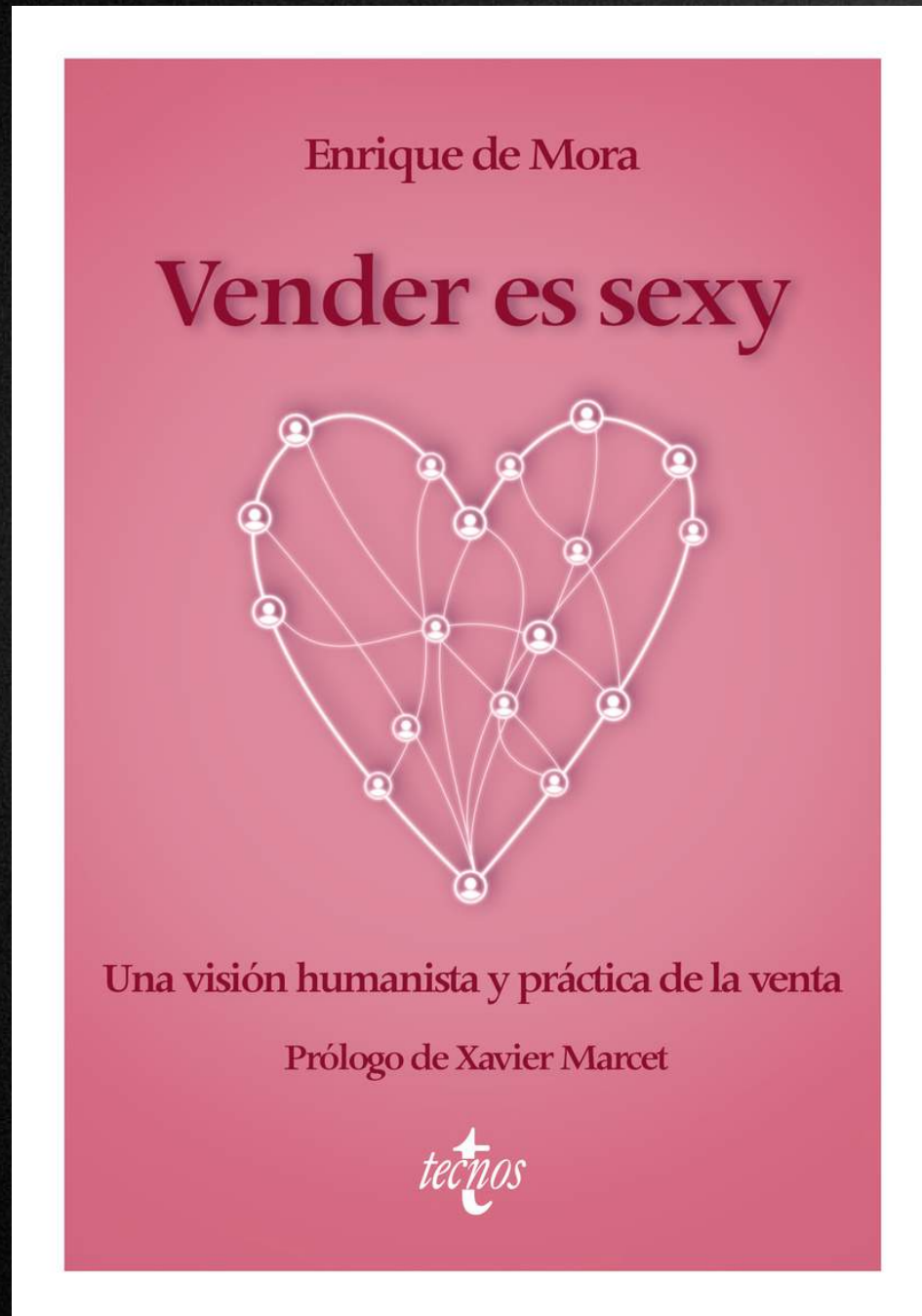
**¿Cómo liderar al talento multigeneracional?:** Hoy vivimos más años, trabajamos más tiempo y convivimos, por primera vez, cuatro o hasta cinco generaciones dentro de una misma organización. Esto está transformando la economía, el liderazgo y la forma en que gestionamos el talento. ¿Cómo impacta la economía de la longevidad en las decisiones empresariales? ¿Cómo atraer, desarrollar y retener talento multigeneracional sin fricciones? ¿Qué tipo de liderazgo necesita una organización donde conviven edades, visiones y ritmos distintos?



DESCUBRE OTRAS CONFERENCIAS EN [WWW.ENRIQUEDEMORA.COM](http://WWW.ENRIQUEDEMORA.COM)



# Libros sobre **ventas**



# En los medios



EL MUNDO

Compartiendo Conocimiento

BBVA Grupo La Misión - Las claves de la fidelización para las pymes

Ver más ta... Compart

BBVA

0:00 / 8:36

Compartiendo conocimiento

YouTube

BBVA

DIARIO DE NAVARRA

Management

### Marc Vidal y Enrique de Mora protagonizan la segunda jornada de Pamplona InnovAction Week

También se ha desarrollado el panel de Economía Colaborativa, con la presencia de Multihelpers, La Bolsa Social, HomeAway y Eccocar

THE OBJECTIVE

SINTETIA ENTREVISTAS MANAGEMENT ECONOMÍA EMPRENDIMIENTO F

## Enrique de Mora: «La nueva venta es híbrida, presencial y digital, pero siempre humana y con vocación de ayuda»

9 DICIEMBRE 2021

GESTIÓN ÓPTIMA

### Vender es seducir

Colaboración de Enrique de Mora, consultor en Management

Diario de Almería

FINANZAS Y AGRICULTURA

ENRIQUE DE MORA. CONSULTOR EN MANAGEMENT, CONFERENCIANTE Y ESCRITOR

### “Al vender no te centres en el producto, sino en cómo se sentirá el cliente con él”

esdiario

NUESTRA FORMA DE RELACIONARNOS CON LOS DEMÁS Y NUESTRA ACTITUD SON DETERMINANTES EN NUESTRA VIDA.

ESDIARIO

“CANALCEO”

Home Actualidad • Entrevistas • Habilidades directivas • #EventosCanalCEO • Opinión Ebooks

Llena Carrascona Vela / 25 de junio de 2022 / Vídeo / #EventosCanalCEO, Home - entrevistas /

### Enrique de Mora: “El buen vendedor tiene que tener mucha inteligencia emocional”

Money

1.536 + 3.264 = 4.800€

3.548 + 5.862 = 9.410€

15 + 22 = 37

11 + 1 = 12€

1 + 53 = 54€

## SEDUCE Y VENDERÁS

LA EMPRESA Y EL AMOR SE RIGEN CASI POR LAS MISMAS REGLAS. SI VAS A MONTAR TU PROPIO NEGOCIO, APUESTA POR EL MARKETING DE SEDUCCIÓN. TE LOS VAS A LLEVAR DE CALLE...

TEXTO: ANA M. JIMÉNEZ

164 MAYO 2017

### “El marketing y las ventas deben recurrir a las emociones”

¿Cómo resume las claves del éxito de las pequeñas empresas que se lanzan a internet y triunfan?

Las empresas ganadoras en internet están adaptadas a los nuevos tiempos y llenen muy claro a dónde quieren llegar (lo han estudiado mucho). Conocen bien el mercado, incluyendo, por supuesto, a sus competidores. Son per-

# Algunos **clientes**



AVON



Boehringer  
Ingelheim



DKV



MERCK



sanofi



Universidad  
de Navarra



# ¿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.

Top 5 principales 'influencers' de ventas en España en 2026 <https://www.favikon.com/es/blog/top-sales-influencers-spain>

¿Mi objetivo? Inspirar, enseñar y ayudar a VENDER con autoridad. Y a CRECER. 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.

Centenares de conferencias, en diferentes países e idiomas.

Autor de 8 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).

# ¿Hablamos?

[hola@enriquedemora.com](mailto:hola@enriquedemora.com)

Sígueme



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

Suscríbete gratuitamente en [www.enriquedemora.com/newsletter/](http://www.enriquedemora.com/newsletter/)

ENRIQUEDEMORA●COM

