

DEDICADOS AL ÉXITO

Miguel Ángel Gámez Ugalde

Siempre, cada día, intento estar cerca de Dios. Intento estar positivo y listo para brincar obstáculos.

Mi Frase Favorita son las frases de mis Mentores, y en ocasiones me invento mis propias frases como, por ejemplo: ¿Cuándo terminamos de Estudiar? ¡¡Nunca!!



Director General del Instituto de Ventas Selling Methodologies.

Autor de 2 Libros: El Diagrama del Vendedor y Estrategia comercial.

He otorgado clases en la Anáhuac Mayab y Universidad Marista de Yucatán.

Titulado de LAE con Especialidad de Finanzas por el ITESM.

MBA con Especialidad en Mercadotecnia.

Diplomado D1 en el IPADE.

MBSales de España, además soy un estudioso de las diferentes metodologías de ventas como por ejemplo: Línea Recta, Neil Rackham, The Challenger Selling (Venta desafiante), Sandler Training e Inbound, entre otras.

No nací siendo Vendedor, tuve que estudiar y aprender mucho, cambiar y mejorar hábitos, y ahora dedico mi tiempo a investigar y desarrollar nuevos métodos de venta y estrategias comerciales y las integro en la Formación Comercial Selling Methodologies.

Apoyo a increíbles personas a convertirse en Vendedores Profesionales.

Vivimos en un mundo comercial y nuestro objetivo es incrementar las ventas.

Asesor y consultor con más de 10,000 horas de capacitación impartidas y más de 5,000 personas formadas en programas corporativos. Nos mantenemos en constante actualización profesional para atender los retos complejos y dinámicos que enfrentan actualmente las organizaciones y sus líderes.

Conferencista internacional.

Consultor de empresas.

Podcast: Aprende a Vender, creador del método de ventas “El Reloj de Arena” de Selling Methodologies.

Tiktok: @sellingmethodologies

LinkedIn: Instituto de Ventas Selling Methodologies® (Formación Comercial)

Instagram: @sellingmethodologies