

FERNANDO LUCHETTI

Experto en ventas, servicio al cliente y desarrollo personal. Miembro del John Maxwell Team

---

- Más de 25 años de experiencia como CEO y entrenador de negocios
- Entiende los negocios transversalmente y conoce perfectamente cómo piensan y qué sienten los comerciales
- Sus clientes incluyen: Manpower, Claro, Campari, Samsung, Petrobras, Basf, Exma Bolivia, Johnson & Johnson, entre otros
- Fernando, es el creador de los modelos que potencian la productividad comercial: Human Acceleration Power, Seller Up, Productivity

---

Fernando Luchetti es Entrenador de Negocios y Coach. Miembro del John Maxwell Team

en español. Especialista en Ventas, Retail, Negocios y Desarrollo personal. Cuenta con más de 25 años de experiencia como CEO y Entrenador de negocios. Es conocido en la industria de capacitación en ventas y desarrollo personal. Ha trabajado con clientes en una amplia gama de industrias y sectores.

Desarrolló su carrera profesional en empresas privadas de primer nivel y retailers de gran envergadura ocupando cargos de máxima dirección.

Es autor de diferentes libros sobre ventas, servicio al cliente, liderazgo y desarrollo personal. Creador de los modelos que potencian la productividad comercial: Human Acceleration Power, Seller Up y Productivity. Posee un MBA en Finanzas. Además, cuenta con postgrados en comercio electrónico, gestión de la calidad y negocios internacionales. Su formación de base es Licenciado en Comercialización.

Ha brindado conferencias para empresas de envergadura como Humano seguros, Lancome, Realty Sales Bootcamp, Banco Popular Dominicano, Jornadas pymes, Kimberly – Clark, Seguros Sura, Mapei, Exma Bolivia, Banco Central del Paraguay, World Sales Forum, Banco Regional de Paraguay, I.C.B.C, Manpower, Claro, Campari, Samsung, Pierre Fabre, Cervecería Boliviana Nacional, South American Express, Día %, Petrobras, Peugeot, Citroen, Basf, Glasurit, Ford Argentina, Laboratorios Andrómaco, Banco Francés, Alba, Red Albanet, Cervepar, Claro, Philips Argentina, Dupont Internacional, Invista Argentina, Mayoristas Nini, Carrier Argentina, Remax Premium, Johnson & Johnson, Agriglobal, Droguería del Sud, Centro de Profesionales de Puntos de Venta, CAME, Gobierno de Chaco, Federación Patronal, Cámara Argentina de la Pintura, Secretaría Pyme de la Nación y numerosas empresas Pymes de diferentes mercados.

Fernando, además se ha formado en el mundo del STAND UP Y LA MAGIA. De esta manera puede combinar el humor con la magia para motivar y encantar a la audiencia.

En sus conferencias genera experiencias únicas que provocarán un cambio muy profundo en los asistentes. Sus presentaciones son prácticas, productivas, claras, inspiradoras y personalizadas.

TEMAS

Fernando adapta cada presentación a las necesidades de su audiencia y no se limita a los temas enumerados a continuación:

- Ventas B2C, B2B
- Influencia y persuasión
- Servicio al cliente
- Retail
- Liderazgo, agilidad y motivación
- Desarrollo personal
- Máxima productividad
- Equipos ganadores

PUBLICACIONES

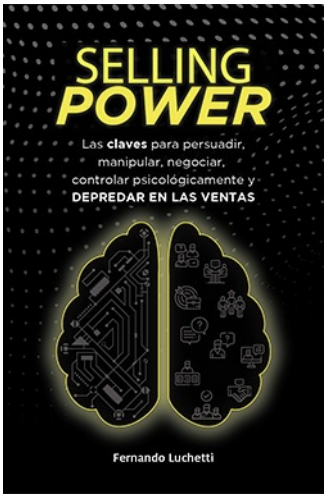
Libros



DE AGENTE A EMPRESARIO INMOBILIARIO



EL LÍDER ÁGIL



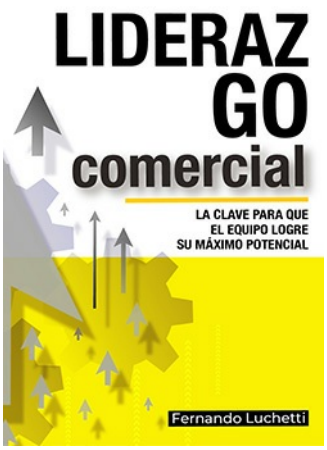
SELLING POWER



CÓDIGO B2B



VENTAS ESTRATÉGICAS



LIDERAZGO COMERCIAL



PURA GARRA



LA MÁQUINA DE VENDER

CONDICIONES

- **Viaja desde:** Argentina
- **Rangos:** Consultar tarifa con HiCue Speakers