

VIRGINIA HIDALGO

SPEAKER EN VENTAS
Y LIDERAZGO COMERCIAL

Conferencias de **alto impacto**
que *activan equipos* y elevan el
estándar de venta

+25
años en ventas

VENDER
no es insistir *ni*
improvisar.

Es una profesión que se
aprende y se entrena.

+360M€
en resultados
comerciales impulsados



V **Virginia**
Hidalgo

Forbes

rtve

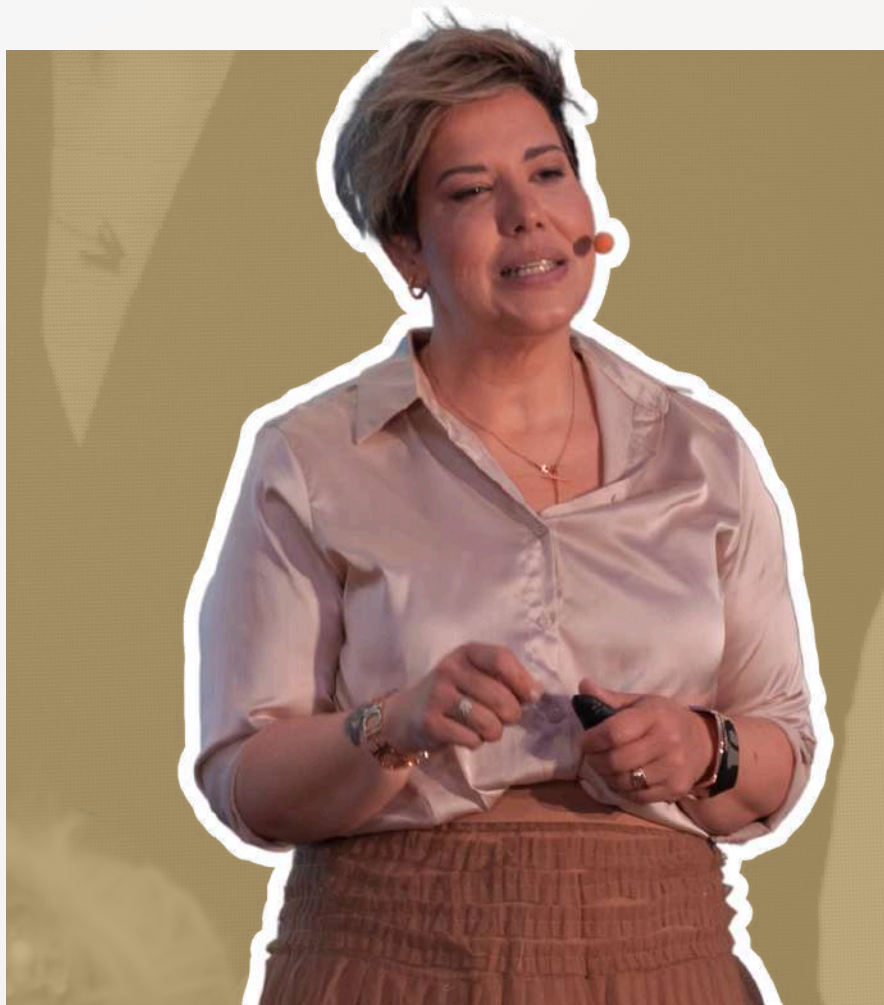
Expansión

elEconomista.es

LA VANGUARDIA

VIRGINIA HIDALGO

Es *speaker* en ventas y liderazgo comercial.



Cuenta con **más de 25 años** de experiencia en ventas, desarrollada desde dentro del negocio: **en el terreno**, liderando equipos, cerrando operaciones y tomando decisiones bajo *presión real*.

A lo largo de su trayectoria ha trabajado en entornos exigentes, tanto en **B2B** como en **B2C**, y ha impulsado más de **360 millones** de euros en resultados comerciales.

Hoy traslada esa experiencia a los escenarios con un objetivo muy concreto: **que las personas salgan con la cabeza ordenada**, el estándar más alto y la sensación clara de que ya no pueden seguir vendiendo igual.

Sus conferencias son **intensas, directas y altamente movilizadoras**.

Muchas personas describen la experiencia como

“una patada en el culo”.

Y lo dicen como algo **positivo**.

No se trata de animar.

Se trata de activar criterio, foco y acción.



En una conferencia de
Virginia Hidalgo
suelen ocurrir *tres cosas*:

01

Primero, el equipo se remueve.

Se reconocen errores y automatismos que llevaban tiempo normalizados.

02

Después, llega la claridad.

Se pone estructura y criterio a lo que hasta ese momento se hacía por intuición.

03

Y por último, se activa la acción.

No se sale cómodo. Se sale claro.
Y cuando hay claridad, hay movimiento.

La emoción está muy presente,
pero siempre al servicio de la claridad,
el criterio y la ejecución posterior.

Las conferencias de **Virginia Hidalgo** se *adaptan al contexto* de **cada evento**.



Vídeo presentación speaker



Clips y entrevistas

Todas las conferencias comparten un mismo enfoque:
energía, verdad y criterio para *vender mejor*.

Conferencias Disponibles:



VENDE
COMO UN
ROCKSTAR

RADAR®


VENTAS IA





VENDEDORES
DE ALTO RENDIMIENTO

Charlas Disponibles

ACTIVACIÓN COMERCIAL

VENTAS COMO PROFESIÓN

ENERGÍA · VERDAD · ACCIÓN



Una conferencia intensa, directa y muy movilizadora. No es una charla para sentirse bien, sino **para replantearse** cómo se está vendiendo y volver al puesto **con otro estándar**.

Se trabaja:

- El nivel desde el que se vende
- lo que se tolera en una conversación comercial
- cómo se afrontan decisiones y objeciones
- y por qué muchas ventas se pierden antes de empezar.

Ideal para:

Convenciones comerciales, kick-offs de ventas y eventos que necesitan activar al equipo.

VENTAS COMO **SISTEMA Y LIDERAZGO**

CUANDO NO HAY SISTEMA, TODO DEPENDE DE PERSONAS

Las ventas no fallan por falta de talento,
sino por falta de dirección comercial.
En esta conferencia se trabajan las ventas como sistema
y como responsabilidad del liderazgo.
Se abordan conceptos como:

- ➔ Criterio común para todo el equipo
- ➔ Estructura comercial
- ➔ Coherencia en la ejecución
- ➔ Liderazgo sin improvisación

Ideal para direcciones comerciales, managers
y equipos que necesitan **orden y claridad.**



CONVERSACIONES QUE AVANZAN DECISIONES

RADAR® es la metodología desarrollada por Virginia Hidalgo para estructurar conversaciones de venta sin presión y sin improvisación.

LA SESIÓN TRABAJA:

- Lectura de la conversación
- Preguntas que ordenan decisiones
- Gestión profesional de objeciones
- Cierre sin desgaste



Ideal para **equipos que ya venden** y quieren vender mejor, con un método replicable.

IA APLICADA A VENTAS

IA APLICADA A VENTAS REALES

Tecnología con criterio.
Sin humo. Sin postureo.

Esta conferencia muestra **cómo aplicar inteligencia artificial** a procesos comerciales reales:

- Preparación de reuniones
- Mejora de conversaciones
- Foco y productividad
- Apoyo a la ejecución comercial,
*No para reemplazar personas,
sino para elevar su rendimiento*



LO QUE SE LLEVA LA AUDIENCIA

Después de una conferencia de Virginia Hidalgo, los equipos se llevan:

- Mayor criterio para vender
- Un lenguaje común
- Claridad sobre qué hacer distinto
- Energía para ejecutar
- Foco en lo que realmente mueve decisiones.

No se quedan con una frase inspiradora.

Se quedan con *una forma distinta de vender*



PARA QUIÉN SON ESTAS CONFERENCIAS

Estas conferencias están pensadas para
organizaciones que:

01

Venden servicios o soluciones

02

Trabajan con equipos comerciales

03

Quieren dejar de depender de la intuición

04

Buscan coherencia y resultados sostenibles
Tanto en entornos B2B como B2C.

PRESENCIA EN MEDIOS



Forbes rtve

Expansión LA VANGUARDIA

elEconomista.es CincoDías

TESTIMONIOS



“

Sales removido. No cómodo. Claro.

”

“

Se notó en cómo el equipo vendía después.

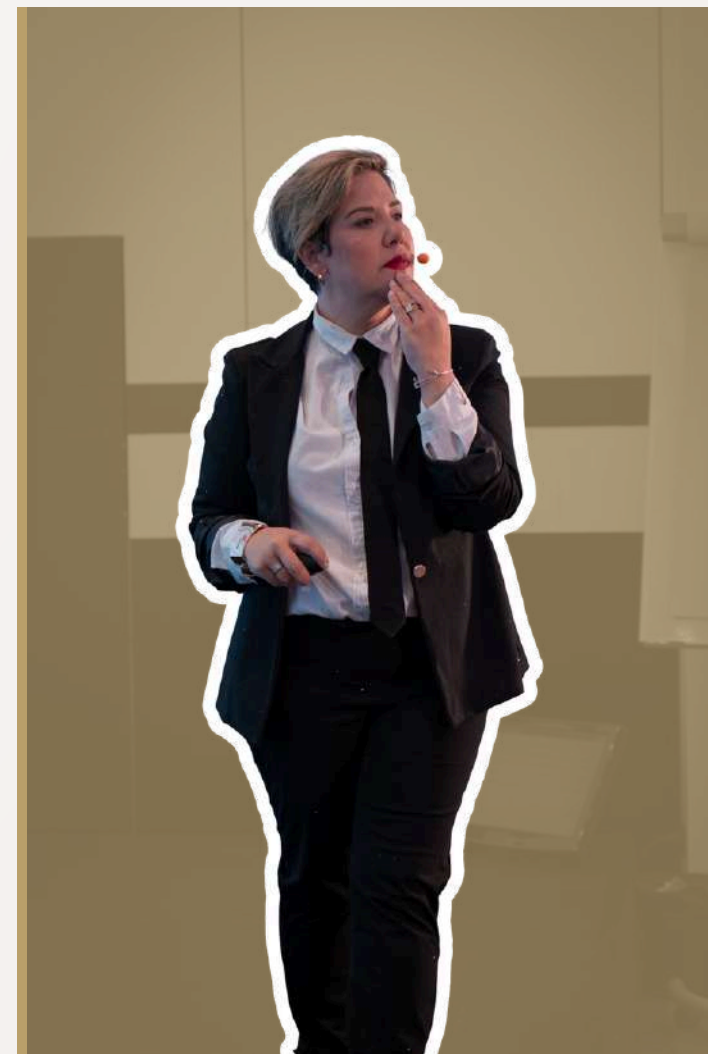
”

“

No fue motivación. Fue un punto de inflexión.

”

ESCENARIOS



Si buscas una *conferencia* que **sacuda, active**
y se note después del evento:

INVÍTALA A TU ESCENARIO →

Virginia Hidalgo

🌐 virginiahidalgo.es

📷 [@virginiahidalgoe](https://www.instagram.com/virginiahidalgoe)

📞 +34 689 62 60 87

✉ soy@virginiahidalgo.es

