Publicado en Spain el 29/04/2020

# [Digital Sales Summit se prepara para formar a los equipos comerciales, quiénes serán clave en esta crisis económica](http://www.notasdeprensa.es)

## ForceManager y Escuela de Ventas se unen para crear la mayor conferencia online de ventas para formar y preparar a los comerciales en tiempos de COVID-19. El evento organizado en tan solo 3 semanas contará con más de 20 expertos en ventas y todo el dinero recaudado se donará a la Fundación Porque Viven

 Muchas de las empresas que trabajan con equipos comerciales se han visto obligadas a cerrar sus negocios o pararlos por un tiempo indefinido. Es en esta situación de crisis económica e imposibilidad de trabajar fuera de casa, cuando la tecnología se ha visto reforzada digitalizando muchos de los ámbitos laborales de España y Latinoamérica. Dos empresas españolas pioneras en tecnología y formación comercial se han hecho eco de ello y ponen al servicio de los vendedores sus recursos para ayudar a afrontar la situación actual y post confinamiento. Aprovechando el momento en el que la actividad de ventas ha disminuido y, en muchos casos paralizado, ForceManager y Escuela de Ventas crean Digital Sales Summit, la mayor conferencia online de habla hispana, para formar y preparar a los comerciales, cuya figura es clave en la recuperación de esta crisis económica. Un evento internacional, solidario y gratuitoBajo el lema “Las claves para vender más y mejor en esta nueva realidad”, el Digital Sales Summit reunirá los días 5, 6 y 7 de mayo a más de 20 profesionales de la industria de las ventas de la talla de Mónica Mendoza, Inés Torremocha, Josue Gadea, Sergi Ramo y Antonio Cantalapiedra, para ayudar, formar y compartir contenido en vivo a equipos comerciales que han visto sus puestos de trabajo afectados. “Es el momento de aprovechar el tiempo, adaptarse a los cambios y ayudar a los equipos comerciales a salir más reforzados que nunca gracias a la innovación y la tecnología. Ser digital ya no es una opción, es una obligación” Oscar Macia, CEO en ForceManager, y protagonista en el desarrollo de la app oficial del Gobierno de España para la gestión de COVID-19. "Las circunstancias comerciales y empresariales están cambiando. Solo hay una cosa que seguirá siendo la clave en cualquier proceso de negociación: el cliente. Siempre debe estar en el centro del proceso. Saber llegar a él depende de la formación y de la actitud del vendedor, y para eso ha llegado el Digital Sales Summit”, Agustín Nuño, Mentor Comercial, Conferenciante y director de EDVE, Escuela de Ventas. Gracias a la trayectoria de ambas empresas, el evento se ha creado en tiempo récord, con una capacidad ilimitada además de ser accesible a nivel global. Digital Sales Summit es gratuito y sin ánimo de lucro, pero con opción a donar a la Fundación Porque Viven, para ayudar en el desarrollo de los cuidados paliativos pediátricos, que en estos momentos necesitan más que nunca la ayuda ciudadana. Sobre ForceManagerForceManager el CRM móvil líder diseñado para equipos comerciales que trabajan dentro y fuera de la oficina. Fundada en 2011, la compañía está presente en 36 países con un equipo de más de 100 profesionales dedicados a transformar la industria a través de la tecnología. ForceManager ha recaudado un total de 15.7M € en Series A y B y con la adquisición de Sellf, compañía italiana de gamificación, en septiembre de 2018, da servicio a más de 1.500 clientes en todo el mundo. Sobre Escuela de VentasEDVE es la mayor comunidad comercial online de España. En la actualidad cuenta con más de 4.000 comerciales y más de 300 empresas registradas. Escuela de Ventas es una plataforma web que ofrece servicio 2.0 a comerciales y profesionales de la venta, con una base de datos que recoge una amplia oferta y demanda de personal y de empleos en este sector.

**Datos de contacto:**

Paula Muriano

931173886

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/digital-sales-summit-se-prepara-para-formar-a\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Comunicación Emprendedores E-Commerce



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)