


A photograph of Julian 'Gaita' Gonzalez, a man with a mustache and short grey hair, wearing a dark blue suit jacket over a dark shirt. He is speaking into a lapel microphone and gesturing with his hands. The background is dark and out of focus.

JULIAN "GAITA" GONZALEZ

**Conferencias que transforman  
la forma de vender, liderar  
y crear experiencias**

Ventas | Customer Experience | Liderazgo

**GAITA**



# Por qué lo eligen como main speaker

Conferencista internacional en Ventas, Customer Experience y Liderazgo

---

Julián “Gaita” González es elegido por empresas, convenciones y entrenamientos empresariales que buscan mucho más que una buena conferencia: buscan una intervención capaz de elevar el nivel del evento, conectar con la audiencia y dejar una huella real. Su diferencial está en combinar solidez conceptual, mirada estratégica y una puesta escénica de alto impacto que **convierte cada presentación en uno de los momentos más recordados de la agenda.**

CONTENIDO CON VALOR REAL

**Conferencias pensadas para abordar desafíos concretos en ventas, Customer Experience y liderazgo.**

ESCENA QUE CONECTA Y MOVILIZA

**Una propuesta que combina narrativa, ritmo, humor y presencia para generar conexión inmediata con el público.**

IMPACTO QUE CONTINÚA DESPUÉS

**Cada intervención deja ideas, conversaciones y herramientas que siguen vivas más allá del evento.**

**No es una conferencia más. Es el corazón del evento.**



# TRAYECTORIA QUE RESPALDA CADA INTERVENCIÓN

Conferencista TEDx y EXMA Speaker, Julián "Gaita" González se ha consolidado como **una de las voces más convocadas en Latinoamérica** en temas de Customer Experience, ventas y liderazgo. Es **coautor del bestseller Los Secretos detrás de la Magia** y columnista en medios especializados de la región, donde aporta su mirada sobre experiencia del cliente, ventas y cultura organizacional.

Su recorrido combina **escenario, empresa y formación académica**. Actualmente se desempeña como **Director en GrupoSet Latam**, organización con oficinas en siete países, donde lidera áreas vinculadas a Experiencias Educativas (capacitador en Walt Disney World, NASA y Japón), Academia y Marketing. Además, creó **el primer programa de Ventas en la Escuela de Negocios UCA** y es **profesor en el MBA de la Universidad Torcuato Di Tella**.

**+18**

PAISES

**+700**

CONFERENCIAS

**+30k**

ESPECTADORES

**+15**

AÑOS DE TRAYECTORIA



2026

# Conferencias más solicitadas

---

Ventas, Customer Experience y Liderazgo  
para eventos que buscan impacto real

# CONFERENCIA PROHIBIDO CERRAR VENTAS

VENTAS



Julián "Gaita" González propone repensar el modelo comercial desde una mirada más estratégica, centrada en el cliente y orientada a relaciones de largo plazo. Una conferencia para transformar la manera de vender y convertir cada interacción en una oportunidad para generar valor real.

## Ejes principales

### 1 | MODELO COMERCIAL 360°

Estrategia comercial, segmentación, propuesta de valor como diferencial, gestión inteligente de la demanda, atracción de clientes de calidad y una mirada comercial más integrada para construir un sistema sostenible. **Porque si hoy no sos diferente, estás obligado a ser barato.**

### 2 | EL NUEVO ROL DEL ASESOR DE VENTAS

Habilidades del asesor comercial moderno, asesorar en lugar de despachar, evitar que el precio sea la excusa y utilizar la IA aplicada a ventas como aliada para vender con más inteligencia. **Hoy ya no se compete solo por productos: la verdadera diferencia está en el servicio.**

### 3 | EXPERIENCIAS DE VENTA QUE CONECTAN

Cómo diseñar interacciones memorables que generen valor, fortalezcan el vínculo con el cliente y conviertan la venta en el inicio de una relación de largo plazo. A partir de su experiencia en Cultura Disney, "Gaita" lleva a escena aprendizajes y principios que ayudan a vender más y mejor.

## PÚBLICO RECOMENDADO

Equipos de Ventas, Marketing, Atención al Cliente, emprendedores, PyMEs y organizaciones que buscan evolucionar su forma de vender.

## FORMATOS

Conferencia keynote (hasta 2 hs) | Workshop de aplicación (4 hs)

CONFERENCIA

# LOS SECRETOS DETRÁS DE LA MAGIA

BASADO EN MODELO DISNEY APLICADO A LA  
CULTURA DE SERVICIO Y EXPERIENCIA DEL CLIENTE



Julián "Gaita" González comparte los principios detrás del modelo Disney y cómo **traducirlos al contexto real de las organizaciones** para diseñar experiencias memorables, fortalecer la cultura de servicio y convertir cada punto de contacto en una oportunidad para generar valor.

Como **capacitador en experiencias educativas en Walt Disney World®**, **embajador de la Cultura Disney en Latinoamérica** nombrado por Doug Lipp y **coautor del libro bestseller "Los Secretos detrás de la Magia"**, Gaita acerca al escenario una mirada práctica, inspiradora y aplicable para empresas que quieren diferenciarse desde la experiencia.

## Ejes principales

### 1 | DISEÑAR EXPERIENCIAS MEMORABLES

Cómo llevar a la práctica los pilares del modelo Disney para construir experiencias consistentes, emocionales y alineadas con la identidad de la organización. **Porque la experiencia no ocurre por casualidad: se diseña.**

### 2 | CULTURA DE SERVICIO COMO VENTAJA COMPETITIVA

El rol de las personas, los procesos y los detalles en la construcción de una cultura que eleva la percepción del cliente, genera confianza y transforma el servicio en un verdadero diferencial. **A través de storytelling inspirado en historias reales dentro de los parques de Disney**, la conferencia introduce el **"modo actor"** para mostrar que cada persona, desde su rol, puede contribuir a generar esa sensación de magia que vuelve memorable la experiencia del cliente.

### 3 | DEL MODELO DISNEY A LA REALIDAD DE TU EMPRESA

Cómo traducir aprendizajes del mundo Disney a empresas reales, poniendo al **cliente en el centro**, fortaleciendo el **propósito empresarial**, **innovando desde el servicio** y entendiendo la **recuperación del servicio** como una oportunidad para convertir errores en experiencias que refuercen el vínculo.

## PÚBLICO RECOMENDADO:

Áreas de RRHH, Marketing, Customer Experience, Servicio, Ventas y Alta Dirección. Ideal para organizaciones que buscan elevar su cultura, fidelizar clientes y diferenciarse desde la experiencia.

## FORMATOS

Conferencia keynote (hasta 2hs) | Workshop a partir del Modelo (de 4 a 8hs)

CONFERENCIA

# ABRA CADABRA

EL ARTE DEL STORYTELLING APLICADO  
A VENTAS, CULTURA Y EXPERIENCIA



Julián "Gaita" González presenta un modelo práctico para transformar el storytelling en una herramienta estratégica de comunicación, liderazgo y conexión con el cliente. Una conferencia pensada para organizaciones que buscan dejar de transmitir información para empezar a generar significado, recordación y vínculo en cada interacción.

## Ejes principales

### 1 | EL MODELO ABRACADABRA

La conferencia presenta un **modelo claro, práctico y aplicable para construir historias que conecten con la emoción, generen recordación y den sentido a los mensajes de la organización**. Una herramienta diseñada para fortalecer cultura, alinear equipos y, al mismo tiempo, generar mayor impacto en ventas, atención al cliente y liderazgo.

### 2 | STORYTELLING QUE TRANSFORMA LA EXPERIENCIA

Cómo utilizar narrativas para asesorar mejor, generar confianza y convertir conversaciones cotidianas en experiencias memorables. Porque hoy no alcanza con comunicar bien: hay que lograr que el mensaje conecte, permanezca y movilice.

### 3 | DE LA TEORÍA A LA ACCIÓN

Herramientas prácticas, ejemplos reales y dinámicas aplicadas para que líderes y equipos incorporen el storytelling como un recurso transversal en ventas, servicio, cultura y comunicación interna.

## PÚBLICO RECOMENDADO:

Áreas de Atención al Cliente, Ventas, Marketing, RRHH, Liderazgo y Comunicación. Ideal para organizaciones que buscan comunicar con mayor claridad, fortalecer cultura y mejorar la conexión con clientes y equipos. Source.

## FORMATOS

**Conferencia keynote (hasta 2hs) | Workshop a partir del Modelo (de 4 a 8hs)**

CONFERENCIA

# NO ME DIGAS CÓMO NO, DECIME CÓMO SÍ

LIDERAZGO Y PROTAGONISMO  
MÁS ALLÁ DEL PUESTO



Julián "Gaita" González propone una mirada concreta sobre **el liderazgo como una actitud que no depende del cargo**, sino de la decisión de convertirse en protagonista, asumir responsabilidad, impulsar soluciones y generar movimiento dentro de la organización. A través de ejemplos claros, cercanos y accionables, la conferencia invita a descubrir cómo ese protagonismo puede ejercerse en distintas realidades, roles y contextos.

## Ejes principales

### 1 | LIDERAZGO MÁS ALLÁ DEL PUESTO

Una invitación a entender que **el liderazgo no pertenece solo a quienes ocupan posiciones jerárquicas**, sino a todas las personas capaces de influir, proponer, asumir responsabilidad y convertirse en protagonistas dentro de su equipo y su organización.

### 2 | ACTITUD FRENTE AL CAMBIO Y LA INCERTIDUMBRE

Cómo transformar la queja, la resistencia y la pasividad en una mentalidad más resolutiva, capaz de actuar con foco, criterio y protagonismo aun en contextos inciertos o de alta exigencia. Porque liderar también es elegir desde dónde se responde a lo que pasa.

### 3 | CONVERSACIONES QUE CONSTRUYEN LIDERAZGO

Herramientas para comunicar mejor, sostener conversaciones difíciles, negociar con propósito y alinear equipos sin dañar el vínculo. Porque muchas veces el liderazgo no se juega en una decisión, sino en la calidad de las conversaciones.

### 4 | GESTIÓN DEL FOCO Y LA ENERGÍA

Claves para ordenar prioridades, administrar el tiempo, sostener la energía y evitar el desgaste operativo en contextos donde todo parece urgente. Porque no alcanza con querer protagonizar: también hay que aprender a sostenerse.

## PÚBLICO RECOMENDADO:

Líderes, mandos medios, equipos de trabajo, áreas de RRHH, Cultura y organizaciones que buscan desarrollar protagonismo, autonomía y liderazgo en todos los niveles.

## FORMATOS

Conferencia keynote (hasta 2hs) | Workshop de liderazgo & Jornada para equipos y líderes (4 a 8hs)

# EXPERIENCIAS Y RECONOCIMIENTOS

que refuerzan su posicionamiento como speaker y referente en ventas, customer experience y liderazgo.



Entrenador ventas & lanzamiento Tornado 300

**Forbes**

Experiencias Educativas destacadas en LatAm



Embajador Cultura Disney® en Latinoamérica



Profesor MBA Torcuato Di Tella



Embajador de la Cultura Promotorex



Modelo CX | 1er puesto Airport Quality Service



**JOHN DEERE**

Entrenador 100% John Deere

**MARKETING  
FUTURE TODAY**

Responsable columna de Experiencia del cliente



Padrino Experiencia Fratelli Branca

**TEDx | EXMA**

Speaker



Creador del Programa de Ventas



Avalado como Entrenador en Programas Ejecutivos



Cada conferencia combina **herramientas concretas, storytelling basado en historias reales y cercanas, y recursos actorales** que generan conexión emocional inmediata con el público. A través del humor y las emociones, los conceptos se vuelven claros, memorables y, sobre todo, accionables.

**Cada evento es único.** Por eso, la participación de Julián "Gaita" González puede adaptarse al momento, la audiencia y los objetivos de cada organización, para convertir su intervención en una experiencia alineada con la energía y el propósito del encuentro.

**¡GENEREMOS UNA REUNIÓN!**  
[hola@gaitagonzalez.com](mailto:hola@gaitagonzalez.com)

**Y CONOCÉ MÁS EN:**  
[www.gaitagonzalez.com](http://www.gaitagonzalez.com)



GAITA

JULIAN "GAITA" GONZALEZ

**gruposet**  
LATAM

¡CONOCÉ MÁS!



[www.gaitagonzalez.com](http://www.gaitagonzalez.com)