



PROGRAMA

# **Vendedor PRO:** *Celebrando el arte de vender*

# INTRODUCCIÓN

¡Celebra, comparte y aprende en nuestro evento Vendedor PRO! Un evento diseñado exclusivamente para celebrar los logros de tu equipo comercial.

El 75% de los vendedores con altos niveles de bienestar emocional superan sus objetivos, y este evento anual ha sido diseñado para potenciar habilidades de cierre de ventas modernas y resaltar el impacto del humor en el proceso de venta. Además, ofreceremos un espacio de algarabía y diversión.

Motiva a tu equipo con un evento pensado en ellos. El valor agregado de este evento radica en ofrecer un enfoque para el desarrollo profesional de los vendedores y proporcionar una experiencia motivacional.



## OBJETIVO

- **Disfrutar y Celebrar:** Proporcionar un ambiente divertido y festivo donde los vendedores puedan relajarse, disfrutar y celebrar sus éxitos, buscamos crear recuerdos positivos y fortalecer el sentido de comunidad y pertenencia entre los participantes.
- **Destacar logros:** Reconocer y celebrar los logros sobresalientes de los vendedores, ya sea en términos de metas alcanzadas, clientes satisfechos o habilidades excepcionales demostradas.
- **Mejorar técnicas de venta:** Desde el manejo de objeciones hasta la creación de propuestas persuasivas, los participantes adquirirán herramientas prácticas para lograrlo.

## DIRIGIDO A

- Vendedores de todos los niveles de experiencia que buscan potenciar su éxito en el mundo de las ventas.

Desde profesionales novatos hasta expertos en la materia, Vendedor PRO ofrece un ambiente inclusivo y enriquecedor donde todos los participantes pueden aprender, celebrar junto y realizar networking.

# ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE CELEBRAR EL DÍA DEL VENDEDOR?

- **Contribución Vital:** Los vendedores desempeñan un papel fundamental en el éxito y crecimiento de las empresas, generando ingresos y construyendo relaciones sólidas con los clientes.
- **Motivación:** Reconocer y celebrar los logros de los vendedores no solo fortalece su compromiso y satisfacción laboral, sino que también impulsa un mejor desempeño y resultados en ventas.

## PROGRAMA

15:30	Recepción de participantes
16:00	Taller motivación y cierre para vendedores de alto rendimiento
18:00	Taller de la risa
19:00	Cóctel y Networking
20:00	Cierre del evento, ¡y qué siga la celebración!

**FECHA ÚNICA:**

Viernes 03 de mayo

**DURACIÓN:**

4 horas

**LUGAR:**

Cámara de Comercio de Lima

**MODALIDAD:**

Presencial

4:00 pm - 8:00 pm

**INVERSIÓN:**

Público en General: S/ 399

Socio CCL (dcto. exclusivo): S/ 299

Corporativo (a partir de 5): S/ 249

**CERTIFICA:**

Escuela de Marketing y Ventas de la CCL

# MÉTODOS DE PAGO

- **Depósitos o transferencia** Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP  
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank  
005-0000007180



Banco BBVA  
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank  
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA - Ruc: 20101266819**

- **Tarjeta de crédito** Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: [www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



**Hasta 3 cuotas sin intereses\*** con tus tarjetas de crédito  
Preguntar por términos y condiciones

- **Billetera electrónica** Escanea y paga



## Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. **\*Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**

**CCL** | CÁMARA  
DE COMERCIO  
LIMA