



MASTERCLASS

VENTAS 360°

Guía aplicativa para este 2025

+30
AÑOS
CAPACITANDO



Certifica la Cámara de Comercio de Lima

INTRODUCCIÓN

Sumérgete en nuestra másterclass "Ventas 360° – Guía aplicativa para este 2025", un espacio único donde descubrirás cómo reinventar tus estrategias comerciales. Aprenderás a negociar con precisión, implementar metodologías Lean para acelerar el crecimiento y dominar el poder de las neuroventas para influir en la toma de decisiones del cliente. Además, adquirirás herramientas financieras para optimizar tus ventas y gestionar eficazmente el estrés en entornos de alta presión. Con sorteos, un coffee break de networking y contenido innovador, esta jornada está diseñada para llevar tu desempeño a un nuevo nivel en el competitivo mercado del 2025.

VALOR AGREGADO

- Obtendrás la certificación por la Cámara de Comercio de Lima.
- Perteneceerás a la comunidad de networking del Centro de Capacitación Empresarial, pudiendo acceder a talleres y masterclass gratuitos.
- Podrás participar en el sorteo de 3 premios sorpresa.

DIRIGIDO A

- Emprendedores, Gerentes, Jefes, Coordinadores y Ejecutivos que trabajen en un área Comercial, de Marketing, ventas, y que quieran mejorar el rendimiento de sus áreas aplicando estrategias modernas.

OBJETIVOS

- Desarrollar habilidades clave para negociaciones efectivas y ventas rápidas.
- Implementar metodologías Lean para mejorar la eficiencia en ventas.
- Diseñar estrategias de neuroventas para influir en la toma de decisiones del cliente.
- Tomar decisiones basándonos en KPIs
- Gestionar el estrés y las emociones para mantener un alto rendimiento comercial.

TEMARIO

Ponencia 1:

Las nuevas habilidades para negociar

En un entorno de ventas cada vez más competitivo, la capacidad de negociar eficazmente es clave para cerrar acuerdos que beneficien a ambas partes. Las nuevas habilidades para negociar se centran en técnicas avanzadas que optimizan la persuasión y la colaboración, fundamentales para el éxito en 2025.

Durante esta ponencia veremos:

- La negociación colaborativa en un mundo digital
- Técnicas de persuasión basadas en psicología
- Manejo de objeciones con enfoque de soluciones
- Cerrar acuerdos beneficiosos para ambas partes

Ponencia 2:

Ventas Lean – innovación y eficiencia para crecer

La metodología Lean aplicada a ventas permite optimizar procesos, eliminar desperdicios y acelerar el crecimiento con el menor uso de recursos. Esta técnica es clave para mantener la competitividad y adaptarse a las demandas del mercado.

Durante esta ponencia veremos:

- Eliminación de ineficiencias en el proceso de ventas
- Automatización de tareas y optimización de recursos
- Identificación rápida de oportunidades de mejora
- Crecimiento sostenible mediante ventas ágiles

Ponencia 3:

Neuroventas – diseñando estrategias que motiven la compra

Las neuroventas se basan en el conocimiento del cerebro humano y cómo este procesa las decisiones de compra. Entender los impulsos y motivaciones del cliente permite diseñar estrategias más efectivas y generar ventas con mayor impacto emocional.

Durante esta ponencia veremos:

- Cómo funciona el cerebro en la toma de decisiones
- Despertar emociones que impulsen la compra
- Técnicas para influir en el comportamiento del cliente
- El poder del storytelling en ventas
- Diseño de experiencias de compra memorables

Ponencia 4:

Estrategias financieras para optimizar el desempeño de ventas

La gestión financiera eficiente es fundamental para maximizar los márgenes de ganancia y garantizar un crecimiento sostenido. Estas estrategias permiten tomar decisiones basadas en datos financieros que fortalecen las ventas y la rentabilidad.

Durante esta ponencia veremos:

- Métricas clave para medir el éxito comercial
- Planificación financiera para un crecimiento sostenible
- Control de costos en el proceso de ventas
- Tomar decisiones estratégicas basadas en datos

Ponencia 5:

Habilidades para la venta - gestión del estrés y las emociones

El estrés puede afectar gravemente el desempeño de un equipo de ventas. La gestión emocional adecuada no solo mejora el bienestar personal, sino que también optimiza los resultados comerciales, permitiendo a los vendedores actuar con claridad y confianza.

Durante esta ponencia veremos:

- Comprendiendo el impacto del estrés en ventas
- Desarrollar resiliencia frente a la presión
- Técnicas para gestionar las emociones en entornos de alta demanda
- Manejo del estrés para mantener un alto rendimiento
- Equilibrio emocional para tomar decisiones inteligentes

PLANA DOCENTE

Enrique A. Mesías

Especialista en diseño y dirección de áreas comerciales

Doctor en Administración de Empresas, MBA Entrepreneurship and Family Business por la EAE Business School de Barcelona, MBA en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Catalunya y MBA por la Universidad del Pacífico. Especialista en metodologías ágiles, diseño de áreas comerciales y gestión financiera.

Experiencia comprobada por más de 20 años en Gerencia General, Gerencia Comercial, Gerencia en Inteligencia de Negocios y Big Data, Gerencia de Operaciones y Gerencia Financiera en los rubros de transporte, servicios, consultoría y producción. Experiencia docente y en gestión educativa superior universitaria por más de 15 años.

Eduardo Laredo

Director de Neuro Investigación en NeuroM

Especialista en Neuromarketing con una sólida formación académica que incluye estudios de Doctorado en Administración, una Maestría en Docencia Universitaria y Gestión Educativa, así como estudios especializados en Neuromarketing, Psicoantropología del Consumidor y Neuropublicidad.

Cuenta con una experiencia combinada de más de 20 años como docente en diversas instituciones educativas en el Perú y extranjero, así como una carrera de más de 25 años en roles comerciales.

En la actualidad, se desempeña como director de NeuroInvestigación en NeuroM, una empresa líder en la aplicación de la neurociencia en el ámbito empresarial, con un enfoque en neuromarketing, neuroventas y neuroeducación. Además, es miembro activo de The British Neuroscience Association y la Federation of European Neuroscience Societies, lo que demuestra su compromiso con la investigación y el avance en el campo de la neurociencia.

Juan Bernazza

Senior de Industrias en PwC Perú

Profesional especialista en inteligencia comercial, desarrollo estratégico de negocios, expansión de mercados y comercio exterior. Licenciado en Negocios Internacionales por la Universidad de Lima y Magíster en Administración de Empresas por la Universidad del Pacífico. Cuenta con más de ocho años de experiencia profesional desempeñándose en el sector público y privado en sectores como minería, educación, agronegocios y exportaciones. Fue Delegado Comercial de Canadá en el Foro APEC 2016.

Actualmente, se desempeña como líder de expansión de industrias en PwC Perú, donde ha desarrollado e implementado planes comerciales y estrategias de posicionamiento en sectores clave como minería, infraestructura, servicios financieros y empresas familiares. A lo largo de su carrera, su enfoque de creación de valor y liderazgo en proyectos ha impulsado un crecimiento significativo en ventas y expansión.

Oscar Flores

CEO de Vendemás

Administrador de la Universidad de Lima. Estudios de posgrado en la Universidad ESAN y el Instituto Honda de Miami. Ha ocupado cargos de gerencia de ventas en empresas trasnacionales del sector automotriz. Más de 25 años de experiencia como docente en prestigiosas casas de estudio, y speaker de ventas en conferencias desarrolladas en EE.UU., Ecuador, Chile, Panamá y Bolivia. .

**ÚNICA FECHA:**

Jueves, 12 de diciembre

**DURACIÓN:**

8:00 a.m. a 2:00 p.m.

**MODALIDAD:**

Presencial en la CCL

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 299

Socio CCL: S/ 199

**CERTIFICA:**

La Cámara de Comercio de Lima

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
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**.



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

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

| CONTÁCTANOS

 994 250 942