

MASTERCLASS

POWER SALES: DOMINA LAS VENTAS B2B Y B2C



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

AFILIADOS A LA

RECLA

Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa

INTRODUCCIÓN

En un mercado cada vez más competitivo, las ventas se han transformado: hoy no basta con tener buenos productos, se requiere estrategia, tecnología y equipos de élite para conectar con clientes exigentes y cerrar negocios de alto valor.

La masterclass Power Sales ha sido diseñada para brindar a los participantes una experiencia inmersiva en las tendencias y metodologías más avanzadas de ventas B2B y B2C, combinando estrategia, eficiencia operativa y liderazgo comercial.

Durante esta jornada intensiva, expertos en ventas corporativas, procesos eficientes y gestión de equipos revelarán los secretos para elevar los resultados comerciales, conquistar nuevos mercados y construir relaciones duraderas con clientes.

Los participantes saldrán de esta masterclass listos para accionar, con estrategias y herramientas que podrán implementar de inmediato para incrementar la efectividad de sus ventas, mejorar sus procesos internos y escalar su impacto comercial.

VALOR AGREGADO

- Obtendrás la certificación por la Cámara de Comercio de Lima.
- Pertenece 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.

OBJETIVOS

- Diseñar estrategias efectivas para vender soluciones complejas en entornos corporativos (B2B).
- Identificar áreas de mejora en el proceso de ventas y optimizarlas con principios Lean.
- Tomar decisiones basadas en datos y eficiencia operativa para acelerar el crecimiento.
- Implementar estrategias omnicanales para generar experiencias consistentes y memorables en B2C.
- Diseñar programas de fidelización que aumenten la recompra y el valor de vida del cliente.
- Definir perfiles de alto rendimiento y planes de desarrollo para equipos comerciales.
- Retener y potenciar talento clave a través de programas estratégicos de crecimiento.
- Liderar equipos híbridos con herramientas de motivación y coaching.



DIRIGIDO A

- Emprendedores, Gerentes y mandos medios que trabajen en áreas Comerciales, de Marketing, ventas, y que quieran mejorar el rendimiento de sus áreas aplicando estrategias modernas.

TEMARIO

Ponencia 1: Ventas corporativas y estrategias para conquistar clientes de alto valor

- En los negocios B2B, **no basta con vender**, se trata de **ganar la confianza de empresas que toman decisiones estratégicas y complejas**. Este tema revela cómo navegar ciclos de venta largos, donde intervienen múltiples actores y el reto no es solo cerrar, sino **convertirse en un socio estratégico para el cliente**.

A través de metodologías como **SPIN Selling** y técnicas de negociación avanzada, aprenderás a **identificar necesidades profundas**, diseñar soluciones de alto valor y construir relaciones comerciales sólidas que impulsen el crecimiento de tu organización.

Durante esta ponencia veremos:

- Cómo vender soluciones complejas a empresas con ciclos largos de decisión.
- Ventas consultivas y negociación con múltiples stakeholders.
- Uso de metodologías como SPIN Selling.

Ponencia 2: Método lean – cómo optimizar procesos y reducir fricciones para vender más

- En un mundo donde cada segundo y cada recurso cuentan, las ventas no pueden depender solo del esfuerzo individual. El **Método Lean** aplicado a la gestión comercial permite **detectar cuellos de botella**, eliminar desperdicios y diseñar procesos ágiles que **aceleren el cierre de negocios**.

Este tema te mostrará cómo integrar la eficiencia operativa con la estrategia comercial, reduciendo costos, mejorando la experiencia del cliente y creando una maquinaria de ventas lista para **escalar sin fricciones**.

Durante esta ponencia veremos:

- Aplicación de principios Lean a la gestión comercial.
- Identificación de cuellos de botella en el proceso de ventas.
- Reducción de costos y mejora en la experiencia del cliente.

Ponencia 3: Ventas B2C de Alto Impacto - Omnicanalidad y fidelización

- El cliente actual **no compra solo un producto**, busca experiencias fluidas y personalizadas. En mercados saturados y altamente competitivos, dominar la **omnicanalidad** es la clave para atraer, convertir y fidelizar.

Este tema te llevará a diseñar estrategias que integren ventas presenciales, redes sociales y plataformas digitales, asegurando un recorrido de cliente consistente y memorable. Además, aprenderás técnicas para **aumentar la recompra** y construir comunidades leales que impulsen el crecimiento sostenido de tu negocio.

Durante esta ponencia veremos:

- Estrategias omnicanal: integrando ventas presenciales y redes sociales.
- Fidelización de clientes y recompra en mercados altamente competitivos.

Ponencia 4: Talento Comercial Élite: Cómo detectar, formar y retener a los mejores

- Un gran equipo comercial no se construye por azar: se **diseña estratégicamente**. Este tema te enseñará a identificar los perfiles ideales para ejecutivos, supervisores y líderes de ventas, basándote en competencias clave tanto duras como blandas.

Conocerás metodologías modernas de evaluación y planes de desarrollo que transforman talento en **líderes de alto desempeño**, asegurando que tu organización cuente con **los mejores profesionales para enfrentar los desafíos del mercado actual**.

Durante esta ponencia veremos:

- Cómo definir los perfiles ideales para ejecutivos, supervisores y líderes de ventas.
- Evaluación de competencias duras y blandas clave para cada rol.
- Evaluación de competencias duras y blandas clave para cada rol.

Ponencia 5: Dream Teams Comerciales – equipos que superen metas y dominen su mercado

- Los equipos de ventas más exitosos no solo cumplen objetivos: **los superan consistentemente**. Este tema revela cómo **construir y liderar equipos comerciales** con metodologías ágiles, fomentando la colaboración y la innovación.

Aprenderás estrategias de **coaching y motivación** para equipos híbridos (presenciales y remotos), desarrollando una cultura de excelencia que impulse resultados extraordinarios y consolide la posición de tu empresa en el mercado.

Durante esta ponencia veremos:

- Cómo definir los perfiles ideales para ejecutivos, supervisores y líderes de ventas.
- Evaluación de competencias duras y blandas clave para cada rol.
- Evaluación de competencias duras y blandas clave para cada rol.

SPEAKERS INVITADOS

RICARDO DE ROJAS

Country Manager de Follow Up

Ejecutivo senior con más de 25 años de experiencia liderando equipos en operaciones, gestión comercial y administración financiera en empresas multinacionales de sectores como Tecnología, Retail, Seguridad y Transporte. Actualmente, se desempeña como Country Manager de FollowUp, donde ha logrado importantes avances en eficiencia operativa, rentabilidad y estrategias comerciales. Su trayectoria incluye cargos de liderazgo en empresas como Prosegur, MovilBus y Corporación Sapia, entre otras, destacándose por su capacidad para la transformación de negocios y la optimización de procesos.

MBA en Dirección Estratégica por Centrum PUCP y cuenta con certificaciones en Six Sigma Black Belt y Transformación Digital.

EDUARDO GUEMBES

Gerente Central de Operaciones – APC Corporación

Ejecutivo senior con más de 30 años de experiencia liderando operaciones logísticas, supply chain, planeamiento S&OP, almacenes, distribución y compras, aplicando metodologías LEAN, PDCA, en sectores como alimentos, químico, metalmecánica y retail. Ha generado ahorros millonarios y mejoras sostenibles en eficiencia y rentabilidad, optimizando procesos en entornos operativos complejos en empresas como: NGR, PRECOR, ACEROS AREQUIPA, AGA, entre otras.

Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima y MBA de la Universidad de Piura. Posee además, estudios complementarios en Supply y analítica digital (Wharton School), Estrategias digitales (Columbia Business School), Negociación (Massachusetts institute), Servicio al cliente (Harvard Business School).

ARMANDO NÚÑEZ

Gerente de Ventas en Maquimás

Ejecutivo Senior con más de 20 años de experiencia desempeñándose como Gerente de Banca Seguros en el Banco Financiero, Gerente de Ventas de Nuevos Canales en Rímac Seguros. Gerente de Field Support y Gerente Divisional de Ventas en Productos Avon.

Magíster en Administración Estratégica de Empresas de la PUCP, Perú. Máster Internacional en Liderazgo de la Escuela de Alta Dirección y Administración de EADA, España. Economista de la PUCP. Cuenta con estudios de posgrado en conocidas casas de estudio dentro y fuera del país en Gerencia de Ventas, Planeamiento Estratégico de Ventas y Trade Marketing.

CÉSAR ANTÚNEZ DE MAYOLO

Consultor de empresas y Director Independiente

Ejecutivo Senior con más de 25 años de experiencia directiva y 15 años como docente en escuelas de negocios, formando ejecutivos y desarrollando líderes empresariales. Su trayectoria le ha permitido identificar con precisión los desafíos que enfrentan las organizaciones en su día a día, combinando la experiencia práctica con la rigurosidad académica para promover empresas más justas, eficaces y orientadas a que cada persona pueda desplegar su máximo potencial.

Ingeniero Industrial por la Universidad de Lima, cuenta con una Maestría en Informática por la Pontificia Universidad Católica del Perú y un MBA por el PAD de la Universidad de Piura. Actualmente es candidato a Doctorado en Business Administration por Swiss Management Center y ha complementado su formación con programas ejecutivos en prestigiosas instituciones internacionales como Harvard Business School, IESE Business School, Singularity University, University of Notre Dame, Indian School of Business, Asian Institute of Management, IE Business School y ACNielsen Institute.

Se desempeña como consultor de empresas, Director independiente en Laboratorios Elifarma y Ladrillos Diamante, y profesor en la Pacífico Business School. Ha ocupado cargos de alta dirección como Gerente Central de Comercialización en Pandero S.A. además de ser profesor en el PAD de la Universidad de Piura y facilitador en Harvard Business School Publishing.

FABRIZIO LAVA

Co founder de Nimblio

Líder en el sector retail con más de 20 años de experiencia gestionando operaciones, optimizando procesos y desarrollando talento. He liderado equipos de alto rendimiento en empresas de renombre como Sodimac, Oeschle e Hiraoka, impulsando estrategias de ventas, eficiencia operativa y mejora en la experiencia del cliente.

Como Coach Profesional certificado, combina su experiencia en gestión con metodologías de desarrollo humano para potenciar el crecimiento profesional de ejecutivos y equipos. He diseñado e implementado programas de mentoría, capacitación y liderazgo en diversas organizaciones a nivel regional, asegurando un impacto tangible en la productividad y cultura organizacional.

Especializado en planificación estratégica, negociación con proveedores, gestión de inventarios y expansión de operaciones comerciales, mi enfoque se basa en la innovación y la mejora continua para generar resultados sostenibles. Cuenta con estudios en la Universidad ESAN, el PAD de la Universidad de Piura, la PUCP y la Universidad del Pacífico.



ÚNICA FECHA:

Viernes, 12 de diciembre



DURACIÓN:

08:00 a.m. a 02:00 p.m.



MODALIDAD:

Presencial en la CCL



INVERSIÓN:

Tarifa regular: S/ 299

Socio CCL: S/ 225

** Incluye Coffee break*



CERTIFICACIÓN DIGITAL:

A nombre de 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.**



| CONTÁCTANOS

Lima

✉ programasccl@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942