

La Semana: Se realizó “Master Class Especializada en Ventas”

La Escuela de Ventas y Marketing de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) realizó la Master Class Especializada en Ventas “Piensa como el cliente”. La misma estuvo enfocada en brindar herramientas y técnicas de comercialización, que le generen valor a los profesionales y ejecutivos de las áreas de Ventas, Marketing y Comercial.

En la clase magistral, que se realizó el pasado 14 de diciembre de 8:30 am a 2:00 pm, se buscó dar a conocer las tendencias del comportamiento del consumidor peruano; así como la aplicación de la Neurociencia a las ventas; como desarrollar la marca personal; entender los nuevos modelos de negocios; y el aprendizaje de técnicas de coaching para generar equipos de alto rendimiento.

Entre los expositores estuvieron la CEO de la consultora Global Research Marketing (GRM) Giuliana Reyna; especialista en el diseño de proyectos de investigación de mercado y consultoría; y en elaboración y publicación de estudios de mercado en los principales medios de comunicación.

Asimismo, participó, el líder empresarial, Jose Garrido Lecca, que cuenta con más de 35 años de experiencia internacional en lograr un crecimiento sustentable y rentable de empresas familiares multiculturales. Es ingeniero industrial de la Universidad de Lima-Perú, MBA de PAD Business School / IESE

Business School, MSc en Cultura empresarial y gobernanza en la Universidad de Navarra-España, y es PhD en la Universidad de Navarra-España.

Además, estuvieron el CEO del Institute Of Neurocoaching, Mauricio Bock. Él mismo es Máster en Neuropsicología de la Universidad de Alcalá, y Magister en Ingeniería del Management de la Universidad de París.

La CEO de Boost Brand Accelerator, Luciana Olivares Cortes. Top Voice América Latina; y elegida como una de las 50 mujeres más poderosas del país por Forbes Perú. Es Directora at Kallpa SAB, y de Women CEO.

El docente en ESAN Graduate School of Business, Sergio Cuervo; Candidato doctoral por la Universidad La Salle Ramón Llull. Con experiencia profesional en empresas manufactureras y de servicios.

El conferencista, coach, escritor, y profesor universitario de los cursos de Servicio al Cliente, Servicio al Cliente Financiero y Marketing de Servicios Financieros; Iván Muñiz. Él mismo cuenta con 20 años de experiencia en banca dirigiendo equipos.