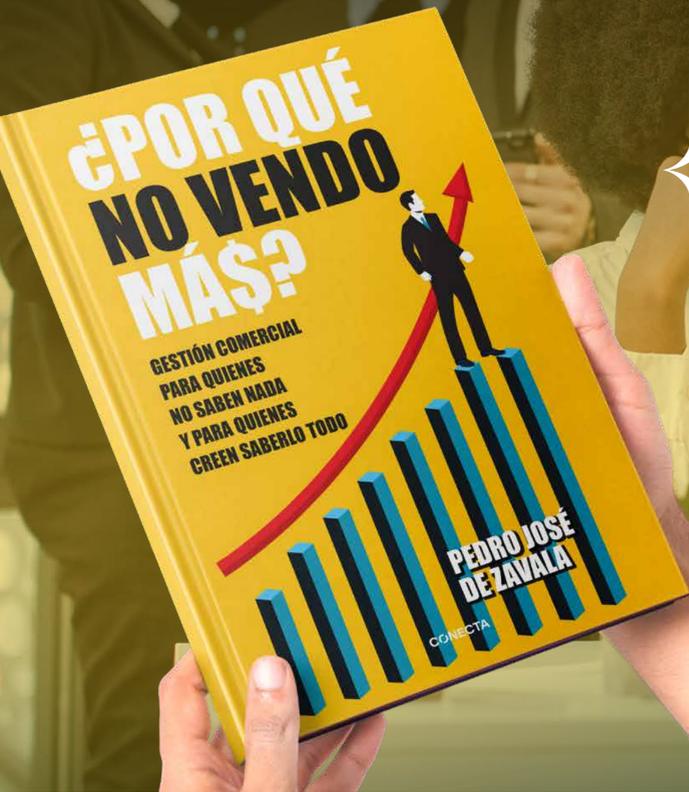




SEMINARIUM®



SEMINARIO ¿POR QUÉ NO VENDO MÁS\$?

28.10.25

En la gestión comercial, los bajos resultados no son el problema, sino el síntoma de causas más profundas: un equipo de ventas poco eficiente, canales inadecuados, propuestas de valor poco diferenciadas o una comunicación que no llega al público correcto.

Este seminario propone un modelo metodológico para identificar esas causas y plantear soluciones efectivas y sostenibles. Contaremos con la participación de **Pedro José de Zavala**, autor del best seller de negocios **¿Por qué no vendo más\$?**, quien compartirá su experiencia y herramientas para optimizar la gestión comercial.

Cuando se entiende con claridad el problema, gran parte de la solución ya está trazada.



OBJETIVO DEL SEMINARIO

En este seminario lograremos identificar y corregir los errores recurrentes que nos impiden alcanzar los objetivos de ventas, mediante un análisis que revelará por qué las estrategias actuales no funcionan y cómo podemos optimizarlas.



RAZONES PARA ASISTIR

- Identificar los errores recurrentes que impiden alcanzar los objetivos de ventas.
- Analizar las razones por las cuales las estrategias comerciales actuales no están dando los resultados esperados.
- Optimizar los procesos y enfoques de gestión comercial para mejorar el desempeño y lograr resultados sostenibles.

Expositor**PEDRO JOSÉ
DE ZAVALA**Ejecutivo, Consultor y Catedrático
Gerente General, La Calera

Ejecutivo, consultor y catedrático con más de 20 años de experiencia. Actualmente es Gerente General de La Calera, empresa líder en la producción y comercialización de huevos en el Perú y profesor del Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura.

Ha sido CEO de Circus Grey, la principal agencia de publicidad del mercado y Managing Director de Havas Media. Trabajó durante más de 15 años como Gerente Central de Comercialización del Grupo el Comercio, donde participó en el lanzamiento de sus activos digitales como Aptitus, Neo Auto y productos como Trome y Publimetro.

**AGENDA**

- **FACTORES EXTERNOS** | DE 08:30 A 09:30
- **PROPUESTA DE VALOR Y COMUNICACIÓN** | DE 09:30 A 10:30
- **CANALES DE DISTRIBUCIÓN** | DE 11:00 A 11:45
- **MANEJO DEL EQUIPO DE VENTAS.** | DE 11:45 A 12:45
- **MANEJO DEL EQUIPO DE VENTAS.** | DE 11:45 A 12:45

→ SEMINARIO

¿POR QUÉ NO

**VENDO
MÁS?**

Información general

FECHA

Martes 28 de octubre de 2025.

LUGAR

Av. Santo Toribio 173 con Vía Central 125, San Isidro, Lima

REGISTRO

De 08:00 a 08:30 a.m.

HORARIO

De 08:30 a.m. a 01:00 p.m.

INVERSIÓN*

	NETO	IGV	TOTAL
Regular	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,180.00
Suscriptor Semana Económica	S/ 900.00	S/ 162.00	S/ 1,062.00
Corporativo de 03 a más	S/ 900.00	S/ 162.00	S/ 1,062.00

*Suscriptor Semana Económica - Válido hasta el 28.09.2025

*Valor de inscripción total incluye impuestos. Precios expresados en Soles. Precio Corporativo a partir de 03 inscritos.
No acumulable con otros descuentos.

SEMINARIUM PERÚ

[Venta de inscripciones o patrocinios](#)

informes@seminarium.pe

Av. Enrique Canaval y Moreyra 340, Piso 13 - San Isidro

seminarium.pe



SEMINARIUM®

3E MEDIA
LATAM