

# PLAN COMERCIAL

1 JULIO 2019

SWISSÔTEL LIMA



## SIN UN PLAN COMERCIAL EL CRECIMIENTO NO EXISTE

INFORMACIÓN CLAVE PARA PLANIFICAR  
Y VENDER MÁS EN EL 2019-2020



SEMINARIUM®



APOYO  
CONSULTORIA

¿Cuánto crecerán los mercados claves para la economía peruana? ¿Habrá diferencias según zonas del país? ¿Cómo impactarán los posibles cambios normativos y regulatorios en nuestros mercados? ¿Qué nuevas oportunidades y posibles amenazas surgirán?

Estas no son preguntas fáciles de responder, aunque el futuro es —por naturaleza— impredecible, tenemos claro que planificar es una tarea cada vez más compleja y necesaria, se requiere mayor y mejor información, y una revisión constante de nuestro entorno para acercarnos a nuestros objetivos de negocios.

**Plan Comercial** busca enriquecer el proceso para la toma de decisiones, ofreciendo un contenido aterrizado al mercado peruano, que le permita conocer las perspectivas del mercado y diseñar las rutas de crecimiento.

El seminario está planificado con el fin de ofrecer información de utilidad para la planificación del 3° y 4° trimestre del año, especialmente a lo referido a la campaña navideña 2019 y la campaña de verano 2020. Como complemento a la sesión presencial, los participantes recibirán en octubre una actualización completa con las proyecciones y perspectivas de la economía peruana y mercados B2C para el año 2020.

## ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

**Plan Comercial** obedece a las necesidades concretas que tienen las personas responsables de plantear metas y definir estrategias comerciales en las organizaciones; ya sean gerentes generales, comerciales, de planificación o de ventas.

## DESARROLLO DE CONTENIDOS

El contenido ha sido desarrollado en conjunto por el equipo del Servicio de Asesoría Empresarial (SAE) de APOYO Consultoría, y por la Dirección de Contenidos de Seminarium Perú.

SAE es el servicio líder de asesoría empresarial —cuenta con más de 300 empresas como clientes— y ofrece desde hace más de 35 años el más profundo, relevante y oportuno análisis de la economía peruana y del entorno de negocios. Más de 500 ejecutivos participan todos los meses de sus reuniones.



# PROGRAMA

01 DE JULIO DE 2019

08:30 - 09:00

Registro

09:00 - 09:30

**PERÚ: ENTORNO MACROECONÓMICO 2019-2020**

**Gianfranco Castagnola**

*Presidente Ejecutivo, APOYO Consultoría*

09:30 - 09:40

Q&A

09:40 - 10:10

**PERSPECTIVAS DEL CONSUMIDOR PERUANO:  
TENDENCIAS Y CAMBIOS**

**José Carlos Saavedra**

*Socio, APOYO Consultoría*

10:10 - 10:20

Q&A

10:20 - 10:50

*Coffee break*

10:50 - 11:20

**MERCADOS DE CONSUMO MASIVO  
Y RETAIL MODERNO**

**Víctor Albuquerque**

*Director de Análisis Sectorial, APOYO Consultoría*

11:20 - 11:50

**MERCADO INMOBILIARIO**

**Jenny Esaine**

*Socia, APOYO Consultoría y AC Capitales SAFI*

11:50 - 12:20

**MERCADOS DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADA  
Y SALUD PRIVADA**

**Pablo Montalbetti**

*Asociado Senior de Consultoría de Negocios, APOYO Consultoría*

12:20 - 12:50

**ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN UN CAMBIANTE  
ENTORNO DE NEGOCIOS**

**Victoria Mercado**

*Gerente de Consultoría de Negocios,  
APOYO Consultoría*

**Javier Tabata**

*Socio, APOYO Consultoría*

12:50 - 13:00

Q&A

13:00 - 14:30

Almuerzo

14:30 - 16:30

**TALLER PRÁCTICO**

**GERENCIAMIENTO DE EQUIPOS COMERCIALES:  
MODELO DE ACELERACIÓN DE RESULTADOS  
DE VENTAS**

**Santiago Titievsky**

*Socio y Director, Alto Impacto Comercial - AIC*



## Gianfranco Castagnola

Presidente Ejecutivo, APOYO Consultoría

Presidente del Directorio de AC Capitales SAFI y AC Pública. Ha sido Director del BCR, Presidente de la Cámara de Comercio Italiana y director de diversas instituciones sin fines de lucro. Bachiller en Economía, Universidad del Pacífico, con Maestría en la Universidad de Harvard.

### Perú: entorno macroeconómico 2019-2020

¿Cuáles serán los principales motores de crecimiento de la economía? ¿Se esperan mayores presiones inflacionarias sobre los costos empresariales? ¿Cuán competitivos serán los costos de financiamiento para las empresas medianas? ¿Qué regiones y ciudades del país serán las más atractivas para invertir? ¿El dólar seguirá estable?

## José Carlos Saavedra

Socio, APOYO Consultoría

Dirige el equipo de análisis macroeconómico del Servicio de Asesoría Empresarial (SAE). Economista de la PUCP y máster en Economía de New York University.

### Perspectivas del consumidor peruano: tendencias y cambios

¿Cómo se comportará el empleo –formal e informal– y los salarios? ¿Cómo evolucionarán los ingresos y ahorros de las familias? ¿Cómo cambiará el acceso y los costos del crédito personal? ¿Cuánto y dónde crecerá la clase media? ¿Se recuperarán los ingresos de las familias de la base de la pirámide?



## Víctor Albuquerque

Director de Análisis Sectorial, APOYO Consultoría

Dirige al equipo de análisis sectorial del Servicio de Asesoría Empresarial (SAE). Economista de la Universidad del Pacífico y máster en Dirección de Empresas de la Universidad de Piura y el IESE (España).

### Mercados de consumo masivo y retail moderno

¿Cuáles serán los formatos de retail que liderarán el crecimiento? ¿Seguirán quitándole espacio al comercio tradicional? ¿Cuál será el ritmo de crecimiento de las categorías de la canasta de consumo masivo en el hogar? ¿El gasto en tiendas de conveniencia, restaurantes y delivery le restará espacio al gasto de consumo dentro del hogar?

## Jenny Esaine

Socia, APOYO Consultoría y AC Capitales SAFI

Directora de Inversiones de AC Capitales SAFI con doce años de experiencia. Economista de la Universidad del Pacífico, con MBA por la Escuela Adolfo Ibáñez.

### Mercado inmobiliario

¿En qué parte del ciclo económico se encuentran los segmentos del mercado inmobiliario? ¿Dónde están las mayores oportunidades de inversión (vivienda, oficinas, retail, hotelería)? ¿En qué rangos estarán las tasas de rentabilidad de las diversas opciones de inversión inmobiliaria? ¿Qué nuevos mecanismos de financiamiento están surgiendo en el sector?





## Pablo Montalbetti

Asociado Senior de Consultoría de Negocios, **APOYO Consultoría**

Cuenta con experiencia de más de 6 años en consultoría de estrategia. Economista de la Universidad del Pacífico y máster en Administración de Empresas por el IESE.

### Mercados de educación superior privada y salud privada

¿Cuánto crecerán los mercados privados de educación superior y prestación de servicios de salud? ¿Qué ciudades del país se perfilan como más atractivas para atraer la inversión en educación y salud? ¿Cómo evolucionarán los esquemas de financiamiento del gasto en salud de las familias? ¿El aseguramiento privado podrá desplegar su potencial al 2020?

## Santiago Titievsky

Socio y Director, **Alto Impacto Comercial - AIC**

Especialista en Gestión de Ventas, Negociación Estratégica, Fidelización de Clientes y Gestión de Servicios (Universidad de Harvard). Especialista en desarrollo e implementación de modelos de gestión comercial.



#### TALLER PRÁCTICO

### Gerenciamiento de equipos comerciales: modelo de aceleración de resultados de ventas

Llegar a las metas de ventas con una experiencia valorada vivida por los clientes, requiere no solo de una estrategia comercial probada, sino también de una ejecución altamente efectiva. En este taller práctico los participantes se llevarán herramientas concretas que les permitirán mejorar la gestión de sus negocios e impactar en los resultados del mismo.



## Victoria Mercado

Gerente de Consultoría de Negocios, **APOYO Consultoría**

Cuenta con una amplia trayectoria en consultoría estratégica en diferentes países de Latinoamérica. Ingeniera Industrial de la PUCP, con MBA de The Wharton School at the University of Pennsylvania.

## Javier Tabata

Socio de Consultoría de Negocios, **APOYO Consultoría**

Cuenta con una amplia experiencia en consultoría de negocios asesorando a clientes en más de 20 países. Ingeniero Industrial de la PUCP y máster en Administración de Negocios por Kenan-Flager Business School, University of North Carolina, con cursos de especialización en el MIT, Kellogg y Chicago.



### Estrategias empresariales en un cambiante entorno de negocios

¿Qué estrategias son las más adecuadas en mercados en los que resulta difícil alcanzar tasas altas de crecimiento y sostener la rentabilidad? ¿Qué se debe tomar en cuenta para desarrollar una propuesta de valor diferencial que permita atraer a los clientes de la competencia o desarrollar nuevos?

## FECHA / LUGAR

El seminario se realizará el **1 de julio** en el **Swissôtel Lima**,  
Centro Empresarial Real, Av. Sto. Toribio 173, San Isidro - Lima.

## HORARIO

Registro: De 08:30 a 09:00 hrs.

Seminario: De 09:00 a 16:30 hrs.

## INCLUYE

- Kit de bienvenida
- Almuerzo y *coffee break*
- Las presentaciones autorizadas por los expositores serán compartidas al terminar el evento

## ESTACIONAMIENTO

Ofrecemos tarifa plana en la playa de estacionamiento del hotel a un costo de S/ 30.00 incluido IGV (sujeto a disponibilidad).

## CERTIFICADO

Los ejecutivos que asistan al seminario recibirán un certificado digital de participación.

## INVERSIÓN \*

|                | NETO        | IGV       | TOTAL       |
|----------------|-------------|-----------|-------------|
| Individual     | S/ 1,350.00 | S/ 243.00 | S/ 1,593.00 |
| Cliente SAE    | S/ 1,147.50 | S/ 206.55 | S/ 1,354.05 |
| Corporativo ** | S/ 1,147.50 | S/ 206.55 | S/ 1,354.05 |

PRECIOS EXPRESADOS EN SOLES

\* Valor de inscripción por persona

\*\* De 3 a más participantes

## ANULACIONES

Solo se aceptarán anulaciones siete días calendario antes del inicio del evento. En caso contrario, la empresa o el participante deberán asumir el valor total de la inscripción. La sustitución de una persona inscrita por otra de la misma empresa podrá efectuarse hasta tres días antes del inicio del Seminario.

## INFORMES & INSCRIPCIONES

610 7272 opción 1  
[informes@seminarium.pe](mailto:informes@seminarium.pe) • [plancomercial.pe](http://plancomercial.pe)