

Contacto: Christine Hinz, 212-315-2812, [christine@chcommunications.biz](mailto:christine@chcommunications.biz)  
Teresa Martinez, 787-474-5091, [tmartinez@prcb.org](mailto:tmartinez@prcb.org)

## EL PUERTO RICO CONVENTION BUREAU LANZA “STRATEGIES FOR SUCCESS”, UNA SERIE DE SEMINARIOS EDUCATIVOS PARA LOS PROFESIONALES DEL TURISMO

**SAN JUAN, 16 de agosto de 2007** – Durante una semana de actividades de la industria turística local enfocadas en el Equipo del Destino para mercadear y vender a Puerto Rico como destino turístico, el Puerto Rico Convention Bureau lanzó oficialmente su programa *Strategies for Success*. Esta nueva iniciativa consiste de una serie de seminarios educativos dirigidos ayudar a los profesionales de la industria del turismo local alcanzar sus metas al vender a Puerto Rico a clientes potenciales desde la perspectiva de grupos.



En la foto aparecen de izquierda a derecha: Kathy Eby; Michelle Joseph; Ana Maria Viscasillas, presidenta y CEO del PRCB; Cindy Novotny; Pat Castillo; y, Ramón Sánchez vicepresidente ejecutivo y COO del PRCB.

El primer seminario de la serie se llevó a cabo el viernes, 10 de agosto en el Hotel Condado Plaza. *Selling Puerto Rico as a Team* fue el título del seminario dirigido por Cindy Novotny, fundadora de *Master Connection Associates*. Como líder internacional en ventas, gerencia y servicio al cliente, Novotny presentó durante el seminario una sesión comunitaria donde los participantes aprendieron sobre la clave del éxito para trabajar con los profesionales de ventas de las compañías y sus líderes.

Mediante la incorporación de ejemplos específicos de cómo vender a Puerto Rico como destino de turismo y reuniones, Novotny demostró como los profesionales de ventas pueden lograr más en menos tiempo, utilizar un estilo de ventas preactivo, mantenerse motivado y motivar a otros, y anticipar reacciones para lograr éxitos futuros, así como otras estrategias de líderes exitosos en ventas. Durante el seminario, los participantes también aprendieron sobre las últimas tendencias en los negocios y la industria de viajes y como se relacionan al producto turístico de Puerto Rico.

“Vender y brindar servicio a Puerto Rico requiere la dedicación de un equipo competitivo que se distinga del resto”, comentó Ana María Viscasillas, presidenta y principal oficial ejecutiva del Puerto Rico Convention Bureau. “Hoy en día la competencia es fiera y para poder ser exitosos en este ambiente intenso de dar cada vez más de nosotros mismos, debemos de actuar con rapidez”.

El programa del Bureau *Strategies for Success* comenzó a raíz de un exitoso seminario llevado a cabo recientemente, titulado *Meet the Meeting Makers* en el cual los socios-suplidores escucharon directamente de los planificadores de reuniones su sentir sobre que hace de Puerto Rico un gran destino para reuniones, así como también los retos del destino para atraer al mercado de grupos. El Bureau está desarrollando otros seminarios tomando en cuenta un enfoque práctico e informativo cómo vender a Puerto Rico como destino turístico.

-continúa-

Bureau Lanza Programa “Estrategias para el Éxito “.../2

“Con más de 125 socios-suplidores participando de nuestra primera sesión de *'Selling Puerto Rico as a Team'* obviamente existe el deseo de aprender más acerca de cómo ser exitoso en este mercado altamente competitivo”, continuó Viscasillas. “En el futuro, vamos a continuar auspiciando seminarios que aporten al conocimiento de los principales líderes de la industria para proveer información practica y beneficiosa que nuestros socios puedan incorporar a sus estrategias de ventas”.

Para más información sobre la serie de “Strategies for Succes”, así como detalles sobre seminarios futuros, comuníquese con el Puerto Rico Convention Bureau al (787) 725-2110.

# # #

Nota Editorial:

El Puerto Rico Convention Bureau, (PRCB) es una organización sin fines de lucro establecida en 1962 para dirigir reuniones, convenciones, ferias comerciales y grupos de incentivos a Puerto Rico. Con oficinas en San Juan, Chicago, Miami, Nueva York y Washington DC, el Bureau promueve a Puerto Rico como un destino para viajes de grupos y convenciones, por lo cual se da a conocer sus diversos servicios y facilidades en Puerto Rico, Estados Unidos y el exterior, y genera aproximadamente \$125 millones anuales a la economía anual. El Bureau es el agente oficial de mercadeo y ventas del nuevo Centro de Convenciones de Puerto Rico, el cual abrió en noviembre de 2005.

# PRESS RELEASE

CHICAGO MIAMI NEW YORK SAN JUAN WASHINGTON, DC

Para más información visite el nuevo Centro de Convenciones en [www.prconvention.com](http://www.prconvention.com). El Puerto Rico Convention Bureau, representando a la ciudad capital de San Juan, es miembro orgulloso de la Alianza Global de Best Cities, la primera alianza de burós de convenciones que representa los más altos estándares de servicio en la industria de grupos y convenciones. Para más información visite [www.bestcities.net](http://www.bestcities.net). El Puerto Rico Convention Bureau también se ha ganado la acreditación de la *Destination Marketing Association International* como una como una organización élite de mercadeo de destinos. DMAI es la asociación más grande de burós de convenciones y visitantes y representa a mas de 600 organizaciones de mercadeo de destinos en mas de 25 países. Puede contactar al Bureau de forma electrónica a través de Internet en [info@prcb.org](mailto:info@prcb.org) o a través de nuestra página [www.meetpuertorico.com](http://www.meetpuertorico.com).



Sales and Marketing Agent for the new  
Puerto Rico Convention Center

