

Por primera vez en Colombia !

Patricio Peker

presentando su reconocido
Seminario Taller Internacional

Técnicas Avanzadas de Negociación Comercial



Patricio Peker
Argentina

Barranquilla, Junio 10
Cali, Junio 11
Medellín, Junio 12
Bogotá, Junio 13 de 2008

/// PRÁCTICA
EXPERIENCIA CORPORATIVA INTERNACIONAL
La Sociedad del Conocimiento

Presentación

Las personas están negociando todo el tiempo, en todo tipo de situaciones cotidianas: vendedores negociando con clientes, compradores negociando con proveedores, gerentes negociando con empleados, empleados negociando con compañeros, empresas negociando con gobiernos y comunidades, padres negociando con sus hijos. Aún sin que se percate de ello, usted está negociando todos los días. Por ello la pregunta no es si usted es un negociador. La pregunta correcta es si usted es o no un buen negociador.

Los mejores negociadores desarrollan sus habilidades de negociación de una manera sistemática y consistente para conseguir mayores ingresos, lograr mejores negocios y arribar a acuerdos más convenientes. El secreto para negociar con éxito se encuentra en su habilidad para comunicar y relacionarse con las personas, en su capacidad para generar comprensión y confianza mutua. Contrariamente a lo que comúnmente se piensa, los grandes negociadores no dominan a sus adversarios. En realidad ni siquiera los consideran adversarios. La clave radica en aprender a construir sólidas relaciones de largo plazo, satisfactorias para ambas partes.

Brindar un entrenamiento de primer nivel sobre cómo hacer y lograr todo lo anterior, es justamente el propósito de este seminario taller.

PRÁCTICA trae a Colombia por primera vez a **Patricio Peker**, uno de los más solicitados expertos a nivel internacional en temas de habilidades de negociación e influencia y persuasión aplicadas a los negocios. Las técnicas novedosas que él presentará en Colombia son las que le han ganado el amplio reconocimiento de cientos de empresarios y ejecutivos de España y de numerosos países del continente americano, que han asistido a sus talleres y conferencias, que han leído sus publicaciones, que han escuchado su audio curso o que se han beneficiado de las consultorías que ha realizado en las más destacadas compañías. Mediante este seminario usted tendrá ahora a su alcance una oportunidad única para aprender no sólo las reglas y técnicas utilizadas por los mejores negociadores del mundo, sino la manera de pensar como un excelente negociador y de poner en práctica esas habilidades tanto en su vida profesional como personal.

Una excepcional oportunidad para usted y su equipo de trabajo.

Acompáñenos !.

Modalidad No hay teoría. Este taller intensivo es 100% PRÁCTICO, con participación permanente a través de dinámicas y simulaciones de negociación.

El programa de Técnicas Avanzadas de Negociación Comercial es un proceso de entrenamiento realista en el que los participantes integrarán grupos de vendedores y compradores, en un caso en el que deben negociar diferencias en servicios y precios. Esta es una fascinante experiencia en la que se pone en práctica lo aprendido para potenciar mejores resultados. En un clima de buen humor, Patricio Peker facilitará que los participantes integren los conceptos y la práctica, y que puedan poner en acción su habilidad para negociar de manera inmediata acuerdos perdurables y satisfactorios para todas las partes.

Beneficios



Potencie las ventajas competitivas de su organización mediante técnicas de negociación avanzadas, que le permitan maximizar sus ganancias y aumentar la satisfacción de sus clientes, empleados, socios y proveedores

Este es un entrenamiento altamente interactivo y motivador en el que los participantes encontrarán respuestas a preguntas como:

- ¿Cuáles son las características y competencias claves de un negociador exitoso?
- ¿De qué manera se debe preparar previamente cada negociación?
- ¿Cuáles son y cómo llevar a cabo exitosamente cada una de las etapas de una negociación?
- ¿Cómo plantear sus propuestas e intereses en una negociación?
- ¿Cómo analizar las propuestas de la contraparte?
- ¿De qué manera el lenguaje gestual y corporal puede influir positiva o negativamente en una negociación?
- ¿Cómo hacer descuentos y concesiones?
- ¿Cuáles son las estrategias para conciliar y superar las diferencias y los conflictos en una negociación?

PROMOCIÓN

El Audio Curso **Cómo Llevar al Máximo su Poder de Influencia Personal** con más de 4 horas de audio en las que Patricio Peker revela todos sus secretos de persuasión para Negociar, Vender, Convencer y poner en acción a las personas, estará disponible para los participantes en este seminario, con un descuento único del **50%** sobre su precio comercial.



Programa

1- Cómo dominar los factores críticos de toda negociación

Role play negociación de compra venta. Dos participantes harán de compradores y dos de vendedores. El resto de los participantes conoce las cartas ocultas de quienes están negociando.

Debate acerca de los elementos críticos en una negociación comercial. Qué podrían haber hecho distinto?. Cómo manejaron el tiempo?. Cómo manejaron el precio?. Ambas partes quedaron satisfechas?. Querrían volver a hacer negocios juntos?.

2- Las claves para liderar negociaciones en las que usted gana sin que el otro pierda

Ejercicio de análisis de un caso entre una empresa proveedora y su cliente, en el que los participantes trabajan en equipo para identificar las razones que han conducido a un no acuerdo. Estructuración de soluciones que contemplen los intereses de ambas partes.

Las dos empresas tienen una diferencia que pone en riesgo la continuidad de la relación comercial, y los participantes deben encontrarle posibles soluciones que tengan en cuenta todos los intereses en juego.

3- Cómo debe ser su oferta inicial y cómo concertar el precio

Role play negociación de precio. Los participantes se juntan de a pares. Uno representará al cliente y el otro al vendedor en un caso donde ya todo está acordado, excepto el precio.

Cada pareja tiene un tiempo para negociar, y al regresar, se descubren las cartas ocultas de la otra parte, su rango de negociación, y se debate acerca de lo que pasó, quienes alcanzaron sus objetivos, quiénes no pudieron llegar a un acuerdo, quienes alcanzaron sus objetivos pero no lograron que el otro terminara satisfecho con el resultado. Explicación de causas, conclusiones y recomendaciones.

4- Estrategias para superar las diferencias

- Beneficio mutuo
- Agregar una mejora
- Partir la diferencia
- Hacer una concesión

Mediante la realización de un taller se presentan 12 situaciones para entender qué tipo de estrategias se deben emplear para superar diferencias y alcanzar acuerdos satisfactorios para las partes.

5- Simulación práctica de una negociación

Vendedores y compradores se encuentran en un caso realista donde deben negociar un conjunto completo de condiciones.



Conferencista



Patricio Pekar (Argentina)

Uno de los conferencistas y entrenadores más solicitados en América y España, en temas de influencia y persuasión aplicadas a los negocios y a la negociación comercial. Consultor de empresas. Fundador de GanarOpciones.com, co-director del Club de ClinicaDeVentas.com, y autor del audio curso best seller "Cómo Llevar al Máximo su Poder de Influencia Personal".

Es certificado como Master Practitioner en el Primer Instituto Sudamericano de Programación Neurolingüística (PNL).

Sus artículos y ensayos, repletos de ideas y sugerencias prácticas, donde de manera sencilla aborda complejos temas de comunicación humana, aplicada a las ventas y la negociación, son seguidos, con gran interés, por miles de lectores de GanarOpciones.com; y por numerosas publicaciones de habla hispana en el mundo, las cuales los difunden y reproducen.

Patricio ha sido gerente de importantes empresas, conduciendo exitosamente departamentos de marketing y de ventas, desde el ramo bancario hasta el de insumos para industrias, (Banco del Oeste, Banco Sáenz, y Uffenheimer / Interroll Sudamérica, entre otras).

A través de su trabajo como asesor, conferencista y capacitador en ventas y negociación comercial en España y numerosos países de Norte, Centro y Sur América ayuda a sus clientes a que encuentren más clientes, a venderles más, y a seguirles vendiendo a lo largo del tiempo, con mayores márgenes de ganancia y satisfacción de sus clientes y de su capital humano.

En sus seminarios y capacitaciones, Patricio utiliza un enfoque realista, orientado a resultados y aplicación práctica, basado en sus propias investigaciones, estudios, y experiencias. En un lenguaje accesible y en un clima de buen humor, comunica conocimientos de aplicación rápida y efectiva.

Entre sus clientes de América y España se encuentran: Mattel, Siemens, General Motors, Equifax, Grupo Telefe, TIM, Banco de Reservas de la República Dominicana, Banco UNO, Universidad Católica, CONECEL/PORTA, Asociación de Usuarios de la Zona Libre de Colón/Panamá, Banco Santander Río, entre otros muchos.

Después de realizar este seminario con total éxito en varios países, por primera vez Patricio Pekar lo llevará a cabo en las cuatro principales ciudades de Colombia.

INFORMACION GENERAL

LUGARES Y FECHAS:

Barranquilla: **Junio 10,**
Hotel Puerta del Sol. Salón El Alcázar.
Calle 75 No. 41D-79

Cali: **Junio 11,**
Club Campestre de Cali. Salón el Lago.
Calle 5 frente a Unicentro

Medellín: **Junio 12,**
Hotel Portón Medellín. Salón Portón.
Carrera 43A No. 9 Sur-51

Bogotá **Junio 13 de 2008,**
Hotel Bogotá Plaza, Salón Santafé.
Calle 100 No. 18A-30

HORARIO: De 8:00 a.m. a 6:00 p.m. (En la ciudad de Barranquilla el horario será de 7:30 a.m. a 5:30 p.m.)

VALOR DE LA INVERSION: (\$530.000) Quinientos treinta mil pesos más IVA del 16% por cada participante (incluye refrigerios, almuerzo, memorias y certificado de asistencia)

Toda inscripción deberá ser pagada en forma anticipada a nombre de **PRACTICA, Nit. 805.011.877-1** y consignada en alguna de las siguientes cuentas corrientes del Banco de Bogotá, dependiendo de la ciudad a la cual usted vaya a asistir:

- Si va asistir a **Bogotá** debe consignar en la cuenta corriente No. 009-09660-3
- Si va asistir a **Cali** debe consignar en la cuenta corriente No. 484-19786-8
- Si va asistir a **Medellín** debe consignar en la cuenta corriente No. 433-04016-9
- Si va asistir a **Barranquilla** debe consignar en la cuenta corriente No. 087-34334-9

Para formalizar la inscripción se deberá hacer el registro telefónicamente y enviar la consignación por ambas caras a los fax: (1) 6348951 de Bogotá, (2) 3152471 de Cali, (4) 3521340 de Medellín o al (5) 3604443 de Barranquilla, indicando los nombres de las personas inscritas.

SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES
(Resolución DIAN 10520 Diciembre 18 de 2.003)

LA CONSIGNACION ORIGINAL DEBERA ENTREGARSE A LA ENTRADA DEL SEMINARIO



INFORMES E INSCRIPCIONES

BOGOTÁ	Tels.: (1) 6348951/52 - 6348085 Fax 6348951
CALI	Tels.: (2) 3152471/73 - 3151142 Fax 3152471
MEDELLÍN	Tels.: (4) 3121008/09 - 3521340 Fax 3521340
BARRANQUILLA	Tels.: (5) 3604443 - 3604104 Fax 3604443

Celulares: (03) (311) 634 2419 - 634 2413

E-mail: practica@practica.com.co

Página Web: www.practica.com.co

CON EL AUSPICIO DE:



OTRO EVENTO NUESTRO DE INTERÉS PARA USTED

1er. Congreso Internacional Bogotá, 9 y 10 de Junio

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

UN ENCUENTRO CON MENTES BRILLANTES

Porque el mayor capital de su empresa es el intelectual

¡ INSCRIBASE YA !

FAVOR CIRCULAR ESTE PROGRAMA A OTRAS PERSONAS INTERESADAS

Visite nuestra página web: www.practica.com.co para conocer nuestros próximos congresos y seminarios