

Propuesta de capacitación in company

Técnicas Avanzadas de Negociación Comercial **Campamento de Negociación con Patricio Peker**

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

El programa de este campamento 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 oportunidad 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 teoría y práctica, y que puedan poner en acción su habilidad para negociar acuerdos más ventajosos de manera inmediata.

Duración: Dos jornadas de día completo

Vea un [VIDEO ONLINE](#) donde puede apreciarse lo que se vive durante un bootcamp in company de negociación de dos días con Patricio Peker

Técnicas Avanzadas de Negociación Comercial Campamento de Negociación con Patricio Peker

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

- ¿Por qué siempre debe reaccionar ante las propuestas de la otra parte, aún cuando sean completamente razonables?
- ¿Por qué debe solicitar más de lo que espera obtener?
- ¿Por qué nunca debe decir que sí, a la primera oferta que le hacen, aún cuando sea exactamente lo que pretende?
- ¿Cómo hacer descuentos y concesiones?
- ¿Cuáles son las estrategias para superar diferencias

SIMULACIÓN EXCLUSIVA PARA LA EMPRESA

Para enfocar y personalizar al máximo el taller, con ayuda de la empresa contratante, Patricio Peker diseñará una simulación especial, única, y exclusiva para la empresa, de manera que los participantes vivirán la simulación como una negociación que puede darse en su día a día de trabajo, lográndose un verdadero impacto.

Técnicas Avanzadas de Negociación Comercial Campamento de Negociación con Patricio Peker

DURACIÓN 2 días

Temario:

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 contentas?, querrían volver a hacer negocios juntos?, etc.

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

Ejercicio de análisis de caso en el que los participantes trabajan en equipo en sus mesas para encontrar las posiciones, intereses, alternativas en caso de no llegar a un acuerdo y soluciones que contemplen los intereses de ambas partes en una situación de negociación interna dentro de una empresa.

Técnicas Avanzadas de Negociación Comercial

Campamento de Negociación con Patricio Peker

3- La generación de alternativas, el poder de la retirada y la capacidad negociadora

Idem anterior, pero en el caso de una negociación comercial entre una empresa proveedora y su cliente. 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.

4- Pida más de lo que espera conseguir

5- Cómo debe ser su oferta inicial y cómo regatear el precio y condiciones de servicio

Role play negociación de precio. Los participantes se juntan de a pares con un compañero. 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 contento con el resultado, etc.

Técnicas Avanzadas de Negociación Comercial Campamento de Negociación con Patricio Peker

6- Estrategias para superar las diferencias:

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

Se presentan 12 situaciones, y cada mesa debe decidir qué tipo de estrategia utilizó el vendedor para alcanzar un acuerdo con el cliente.

Debate y recapitulación de todo lo que hicimos hasta ese momento.

7- SIMULACIÓN de una negociación: vendedores y compradores, luchando en un caso realista donde deben negociar diferencias en servicios y precios. Etapa de preparación - Etapa de negociación - Debate y análisis grupal. Despedida con aplausos!!!

Vea un [**VIDEO ONLINE**](#) donde puede apreciarse lo que se vive durante un bootcamp in company de negociación de dos días con Patricio Peker

Técnicas Avanzadas de Negociación Comercial Campamento de Negociación con Patricio Peker

ELEMENTOS NECESARIOS Y DETALLES LOGÍSTICOS

- Cantidad máxima de participantes: 60
- Ubicación ideal de los participantes: en mesas de trabajo para grupos de 4 a 6 personas
- Rotafolio o pizarra blanca con marcadores
- PC o laptop con Windows XP y Powerpoint 2003
- Proyector multimedia para presentación Powerpoint + pantalla.
- Micrófono inalámbrico de solapa (corbatero) para el facilitador, más dos micrófonos inalámbricos de mano para interacción con los participantes.
- Sistema de audio para poder reproducir el sonido de los videos que se proyectarán (se trata de archivos que se reproducirán desde la PC o Laptop).

IMPORTANTE:

Para este taller es necesario contar (además de con el salón donde se desarrolle la actividad), con otra sala de reunión aislada, de manera de poder separar a los participantes en dos grupos para la preparación de la simulación.



Patricio Pekar es Consultor de empresas, Capacitador y Conferencista internacional, 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 especialista en técnicas de influencia y persuasión aplicadas a las ventas y la negociación comercial. Es certificado como Master Practitioner de Programación Neurolingüística (PNL).

A través de su trabajo como asesor, conferencista y capacitador en ventas y negociación comercial, en países como Argentina, España, Ecuador, Perú, Panamá, Costa Rica, Uruguay, Guatemala, República Dominicana, El Salvador, Nicaragua, México, Paraguay, Colombia y Chile ayuda a sus clientes a que encuentren más clientes, a venderles más, y a seguir vendiéndoles a lo largo del tiempo, con mayores márgenes de ganancia y satisfacción de sus clientes y de su capital humano.

Entre sus clientes de América y España se encuentran: Mattel, Siemens, General Motors, Telefé, Equifax, TIM, Banco de Reservas de la República Dominicana, Banco UNO, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, CONECEL/PORTA, Asociación de Usuarios de la Zona Libre de Colón/Panamá, Banco Santander Rio, entre otras empresas.



En cualquier ciudad de América y España, desde programas completos de entrenamiento, hasta seminarios, talleres, workshops y conferencias, nos dará mucho gusto que conversemos sobre cómo ayudaremos a su organización a obtener beneficios inmediatos y sostenidos a largo plazo en la motivación, fidelización y resultados de su capital humano.

Proveemos a nuestros clientes la capacitación y asesoramiento que les permita identificar, alcanzar y mantener ventajas competitivas sostenibles para sus empresas.

Para una propuesta a la medida de las necesidades, posibilidades y metas de SU empresa, contáctese directamente con Patricio Peker, enviando un e-mail a su dirección personal de correo electrónico:
ppeker@ganaropciones.com

GanarOpciones.com | Asesoramiento y capacitación en comunicación, negociación, ventas y servicio al cliente | www.ganaropciones.com
Tel: +(1)(305) 517-7837 (USA) - E-mail: info@ganaropciones.com