

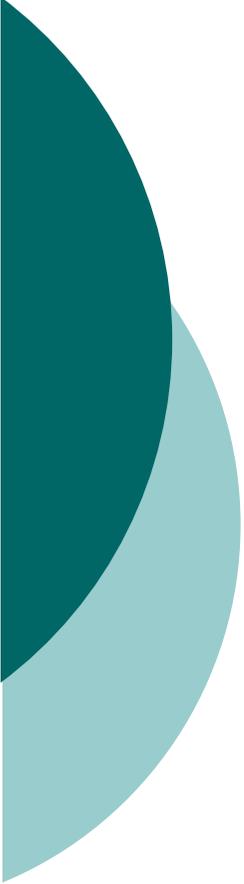
RUEDAS DE NEGOCIOS

Agosto 2010

Que es una Rueda de Negocios...?

- **Definición:**
¡Reuniones de Empresarios con Agendas programadas!
- **Objetivos:**
 - ◆ ***Establecer contactos comerciales***
 - ◆ ***Conocer empresarios***
 - ◆ ***Realizar una agenda bien distribuida***
- **Funcionamiento y logística**





Como funciona.....

Tiene 5 etapas:

- ✓ **Inscripción en el sistema y solicitud de participación.**
- ✓ **Selección de empresas. (contrapartes)**
- ✓ **Notificación de aceptación de las empresas.**
- ✓ **Pago de inscripción.**
- ✓ **Agenda de citas de negocios.**

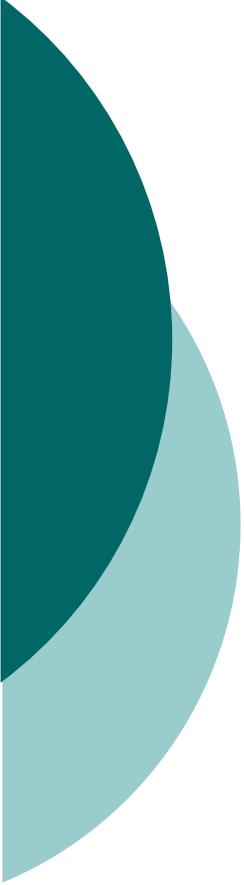


Porqué debería participar?

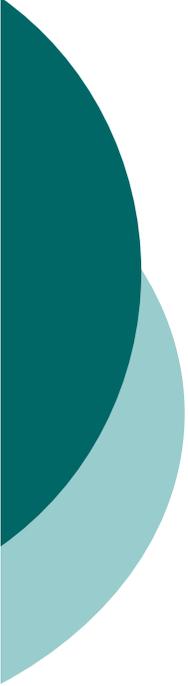
- ❖ Por que es una oportunidad para establecer contactos empresariales.
- ❖ Para conjugar la oferta y la demanda de los productos y/o servicios que se ofrecen y demandan dentro y fuera de la feria.
- ❖ Para dar a conocer la empresa al resto del mundo con una imagen activa y dinámica.



-
- ❖ Porque no pierde tiempo moviéndose por los stands en busca de que vender o que comprar.
 - ❖ Para optimizar esfuerzos concentrándose en las oportunidades de mayor atractivo.
 - ❖ Porque se cuenta con el apoyo de facilitadores especializados en la conducción de procesos de negociación.



Como participar exitosamente en una Rueda de Negocios



Qué cosas llevar...

- ***Información sobre la empresa***
- ***iMaterial promocional!***
- ***Tarjetas de presentación***
- ***Muestras de productos***
- ***Referencias bancarias***



MATERIAL PROMOCIONAL

➤ ***Objetivos:***

- ◆ ***Despertar interés por la empresa y sus productos***
- ◆ ***Crear prestigio***
- ◆ ***Mover a pedir información***



MATERIAL PROMOCIONAL

➤ Características:

- ❖ Descripción detallada de sus productos**
- ❖ Modo de empleo y uso de los productos**
- ❖ Material de consulta**



MATERIAL PROMOCIONAL

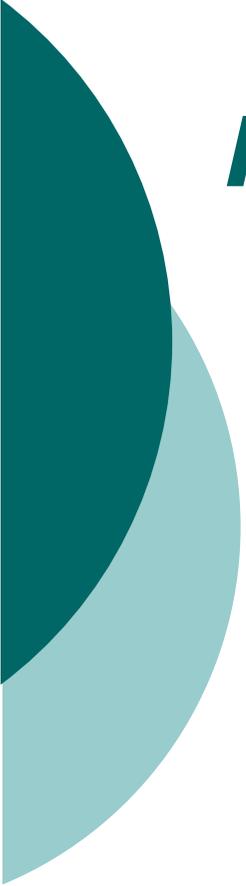
Medios:

- ***Carta de presentación***
- ***Folleto de la empresa***
- ***Folleto del producto***
- ***Catálogo***
- ***CD / Video***
- ***¡Listas de precios!***



Qué tipo de empresas deben Participar?.....

- Mínimo 2 años en el mercado.
- Empresas productoras con registros legales al día.
- Empresas con un portafolio y un mercado definido.
- Empresas que pertenezcan al sector, que deseen ofertar productos o servicios.
- Empresas interesadas en establecer nuevas relaciones comerciales, **con capacidad de respuesta a una demanda determinada.**



NEGOCIACION

¡Cómo prepararse para negociar!

Errores comunes

Preparación

Cultura de Negociación



Errores Comunes

- ***Objetivos poco claros***
- ***Desconocimiento de los objetivos de la contraparte***
- ***Visión errónea de la contraparte (como si fuera el enemigo!)***



Errores Comunes

- ***Poco interés por las reocupaciones de la contraparte.***
- ***Incomprensión del modo como adopta sus decisiones la contraparte.***
- ***Inexistencia de una estrategia en relación con las concesiones posibles.***



Errores Comunes

- ***Falta de otras opciones o posibilidades.***
- ***Incapacidad para tener en cuenta los competidores.***
- ***Torpe aprovechamiento del poder de negociación.***



Errores Comunes

- ***Decisiones y cálculos apresurados***
- ***Deficiente intuición del momento de cerrar una negociación!***



¿Cómo Prepararse?

- **Conocer la posición propia**

(capacidad de producción, recursos financieros y de personal, capacidad de adaptación)

- **Conocer la posición de la contraparte**

(conseguir información sobre la empresa, sus objetivos, fortalezas, debilidades, poder de negociación)



¿Cómo Prepararse?

- ***Conocer a los competidores***

(ino se es el único que busca establecer relaciones comerciales con la contraparte!)

- ***Conocer los límites de negociación propios***

(¿hasta dónde puedo negociar?, ¿cuándo es el momento de postergar o retirarse de la negociación?)



NEGOCIACION

- **Preparar una estrategia:**

 - Posición dominante*

 - Posición débil*

 - Posición gana-gana*

- **¡Conocer la Cultura de Negociación!**



Cuestionario para la pre-negociación

¿Cuáles son los objetivos de la negociación?

- ***¿Cuáles van a ser los temas más importantes?***
- ***¿Cuáles son los puntos fuertes principales?***
- ***¿Cuáles son los puntos débiles principales?***
- ***¿Quién tiene más poder de negociación?***
- ***¿Qué concesiones pueden hacerse?***
- ***¿Cuáles son los límites mínimos y máximos en materia de negociación?***



Cuestionario para la pre-negociación

- ***¿Qué elementos son negociables?***
¿Qué elementos no son negociables?
¿Qué ofertas previstas exigirán una contrapropuesta?
- ***¿Cuáles deben ser la estrategia y la táctica?***
- ***¿Cuál debe ser la oferta inicial?***



POST - RUEDA

Actividades

Evaluación

Seguimiento



ACTIVIDADES POST - RUEDA

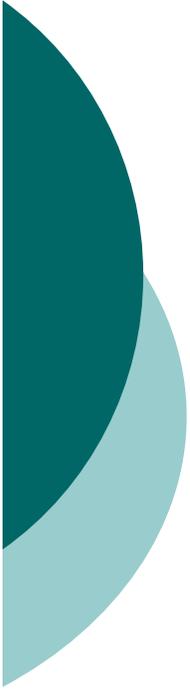
- ***Carta de agradecimiento a los anfitriones y empresarios contactados***
- ***Envío de informaciones solicitadas***
- ***Charlas en la propia empresa***
- ***Llamadas telefónicas de seguimiento***
- ***Asistencia a la reunión de evaluación de la Rueda***
- ***Entrega del Informe de Evaluación a entidad coordinadora***



ACTIVIDADES POST - RUEDA

Informe de la Misión:

- ***Aspectos generales***
- ***Aspectos comerciales***
- ***Comentarios y sugerencias***
- ***Indicadores de éxito:***
 - ◆ *Número y calidad de contactos*
 - ◆ *Número de negocios realizados*
 - ◆ *Número de negocios esperados*



GRACIAS Y MUCHO ÉXITOiiii