





# Talleres virtuales

## Negociación Estratégica y Tácticas de Ventas



Teoría y práctica, en VIVO, y respaldados por la experiencia real de + de 25 años...





## Aprenderemos a : Desde la Estrategia

- ✓ Dominar estratégicamente procesos de negociación
- ✓ Manejar negociaciones complejas de manera exitosa
- ✓ Construir relaciones con clientes a largo plazo que conduzcan hacia la fidelización
- ✓ Cómo transformar adversarios en colaboradores con resultados ganar-ganar
- ✓ Aumentar las ventas, generar la recompra y construir relaciones a largo plazo

#### Desde las Tácticas

- 30 tácticas para lograr efectividad en ventas
- Cómo enfrentar negociadores difíciles y transformarlos en partners
- ✓ Claves para presentar las ofertas como propuestas de valor
- Cómo reconocer tácticas negativas y cómo contrarrestarlas

#### Opción 1



### 1. Taller Virtual de Negociación Estratégica

#### Cómo negociar estratégicamente, transformando confrontación en colaboración

- ✓ 3 Jornadas virtuales EN VIVO de 3 hs. Total 9 hs.
- ✓ Actividades prácticas, videos y análisis en vivo
- ✓ Debate
- ✓ Guía y material descargable



- √ 3 a 5 entrevistas previas 1-1 con participantes y directivos para ajustar el Taller al negocio de la empresa
- ✓ Caso de Negociación en vivo y personalizado a tu negocio o mercado
- ✓ Diagnóstico general de Areas de Oportunidad del equipo comercial (al final del Taller)

#### Opción 2



#### 2. Taller Virtual 30 Tácticas de Ventas para profesionales

#### 30 Tácticas que todo profesional comercial debe saber

- ✓ 2 Jornadas virtuales EN VIVO de 3 hs. Total 6 hs.
- ✓ Actividades prácticas, videos y análisis en vivo
- ✓ Debate
- ✓ Guía y material descargable

#### Opción 3



- 3. Taller Virtual Negociación Estratégica y 30 Tácticas de Ventas para profesionales (2 talleres en 1)
- 1. Cómo negociar estratégicamente, transformando confrontación en colaboración
- 2. 30 Tácticas que todo profesional de Ventas debe saber
- ✓ 3 Jornadas virtuales EN VIVO de 4 hs. Total 12 hs.
- ✓ Actividades prácticas
- ✓ Debate
- ✓ Guía y material descargable
  - -
- ✓ 3 a 5 entrevistas previas 1-1 con participantes y directivos para ajustar el Taller al negocio de la empresa
- ✓ Caso de Negociación en vivo y personalizado a tu negocio o mercado
- ✓ Diagnóstico general de Areas de Oportunidad del equipo comercial (al final del Taller)

## Detalles y especificaciones de los Workshops



#	TALLER	PROMESA	QUE APRENDEREMOS	A QUIEN VA DIRIGIDO	CONTENIDO
1	Taller Virtual de Negociación Estratégica	Cómo negociar estratégicamente, transformando confrontación en colaboración	<ul> <li>Los participantes aprenderán a dominar estratégicamente un proceso de negociación, manejar negociaciones complejas, y construir relaciones con clientes a largo plazo que conduzcan hacia la fidelización.</li> <li>Cómo transformar adversarios en colaboradores con resultados ganar-ganar</li> <li>Objetivo último es aumentar las ventas, generar la recompra y construir relaciones a largo plazo</li> </ul>	<ul> <li>A equipos comerciales de distintos niveles y rubros que necesiten desarrollar o mejorar sus habilidades de Negociación y de Ventas.</li> <li>A equipos de profesionales de áreas no comerciales, pero que por sus funciones deban enfrentar situaciones de negociación o necesiten desarrollar habilidades comerciales.</li> </ul>	Los 3 momentos claves de las negociaciones     Cómo nos preparamos para la negociación?     Como manejarnos con éxito frente a negociadores "difíciles"?     Estrategia de penetración para negociaciones trabadas     Como seguimos luego del acuerdo?     El camino hacia la fidelizacion
2	Taller Virtual 30 Tácticas de Ventas para profesionales	30 Tácticas que todo profesional de Ventas debe saber	<ul> <li>Los participantes aprenderán 30 tácticas para ejecutar y lograr efectividad en ventas</li> <li>Cómo enfrentar negociadores difíciles y transformarlos en partners</li> <li>Claves para presentar las ofertas como propuestas de valor</li> <li>Cómo reconocer tácticas negativas y cómo contrarrestarlas</li> </ul>	A equipos comerciales de distintos niveles y rubros que necesiten desarrollar o mejorar sus habilidades de Ventas.	Tácticas de ventas desde 3 dimensiones: -Las Personas -La Oferta -La Persuasión Tácticas Positivas para ejecutar y cerrar más ventas de manera efectiva Tácticas Negativas, para reconocer y desarticular
3	Taller Virtual Negociación Estratégica + 30 Tácticas de Ventas para	Cómo negociar estratégicamente, transformando confrontación en colaboración + 30 Tácticas que todo profesional de Ventas debe saber	<ul> <li>Dos Talleres en uno!</li> <li>Los participantes aprenderán las habilidades más importantes de Negociación Estratégica y Tácticas de Ventas.</li> <li>Comenzando por la Estrategia de Negociación, desde la Preparación, pasando por la Interacción para dominar negociaciones complejas, hasta la construcción del camino hacia la Fidelización.</li> <li>Y las 30 tácticas que todo profesional comercial debe saber, desde las tácticas positivas para generar ventas y relaciones comerciales sólidas, hasta las tácticas negativas de negociadores profesionales, y la forma de contrarrestarlas.</li> </ul>	<ul> <li>A equipos comerciales de distintos niveles y rubros que necesiten desarrollar o mejorar sus habilidades de Negociación y de Ventas.</li> <li>A equipos de profesionales de áreas no comerciales, pero que por sus funciones deban enfrentar situaciones de negociación o necesiten desarrollar habilidades comerciales.</li> </ul>	Contenido COMPLETO de los talleres 1 y 2

### Detalles y especificaciones del Workshop



#	TALLER	PROMESA	QUE INCLUYE	HORAS/ DIAS	TOTAL HORAS en vivo	PRECIO x persona U\$D	PRECIO x pers grupos 5 a 10 pers	PRECIO x pers grupos > a 10 pers.	
1	Negociación	Cómo negociar estratégicamente, transformando confrontación en colaboración	3 Jornadas en vivo de 3 hs. Total 9 hs     Actividades prácticas, videos y análisis en vivo     Debate     Guía y material descargable     +     3 a 5 entrevistas previas 1-1 con participantes y directivos     Caso de Negociación en vivo y personalizado a tu negocio o mercado     Diagnóstico general de Areas de Oportunidad del equipo comercial	3 jornadas de 3 hs	9	USD 290	USD 260	Consultar	
2	Taller Virtual 30 Tácticas de Ventas para profesionales	30 Tácticas que todo profesional de Ventas debe saber	<ul> <li>2 Jornadas en vivo de 3 hs. Total 6 hs</li> <li>Actividades prácticas, videos y análisis en vivo</li> <li>Debate</li> <li>Guía y material descargable</li> </ul>	2 jornadas de 3 hs	6	USD 250	USD 225	Consultar	
3	Taller Virtual Negociación Estratégica + 30 Tácticas de Ventas para	Cómo negociar estratégicamente, transformando confrontación en colaboración + 30 Tácticas que todo profesional de Ventas debe saber	<ul> <li>4 Jornadas en vivo de 3 hs. Total 12 hs</li> <li>Actividades prácticas</li> <li>Debate</li> <li>Guía y material descargable</li></ul>	4 jornadas de 3 hs	12	USD 390	USD 350	Consultar	
	Formas de Pago	La modalidad de pago es 20% al momento de la confirmación, y 80% al finalizar el Taller. Los pagos se podrán realizar en Latinoamérica a través de <i>Paypal</i> . Para el caso de Argentina se acepta transferencia bancaria, en pesos, convertidos al tipo de cambio CCL del momento de la reserv							

#### Acerca del autor e instructor



Pablo Mandzij es el socio fundador de **pmstrat** consulting

www.pmstrat.com



www.linkedin.com/in/pablomandzij/

Pablo es consultor en estrategia comercial, negociación, estrategia de retail, fuerza de ventas, canales de distribución, omnicanalidad, business intelligence y shopper insights.

Profesional experto en Retail y Consumo Masivo, con más de 25 años de experiencia, trabajando para empresas de consumo, retailers y consultoría.

Ocupó posiciones como Director de Retail y Director de Operaciones para Latinoamérica en The Nielsen Company, la consultora de consumo líder global, asesorando en estrategia y tendencias de consumo tanto a retailers como a industrias globales y locales.

Previamente desarrolló gran parte de su carrera en S.C. Johnson por casi 20 años, en distintos roles comerciales, liderando equipos comerciales, multi-funcionales y multi-culturales, en Argentina, Latinoamérica, USA (7 años), y en otros mercados internacionales, negociando con los retailers líderes globales y regionales.

Speaker en los principales eventos de Retail y consumo masivo de Argentina y Latinoamérica.

Pablo es Técnico Superior en Publicidad, Licenciado en Marketing (UCES). Cursó el PDD -Programa de Desarrollo Directivo (IAE) y una certificación en Inteligencia Artificial (MIT - online program).

Consultor partner en CONNECTINGAMERICA potenciando las soluciones con los mejores talentos.















## Contacto para más información y armar juntos la mejor propuesta





pablomandzij@gmail.com pablom@pmstrat.com

+54 911 53310842



