

WORKSHOP

**LA NUEVA**

**NEGOCIACIÓN**

**DE VENTAS**

“En la vida uno no tiene lo que merece, tiene lo que negocia”



Martes

**25 de  
Junio**



CONFERENCISTA

**CLAUDIO FONTANA**



Carmelitas Center





# INTRODUCCIÓN

Vivimos negociando, en la vida uno no tiene lo que merece, tiene lo que negocia, por lo tanto mejorar nuestra capacidad negociadora resulta imprescindible a la hora de conseguir objetivos, alcanzar metas y mejorar nuestra calidad de vida.

El libro “Supere el no” de William Ury está próximo a cumplir 30 años, mientras que “Si, de acuerdo” de Ury y Robert Fisher, en poco tiempo celebrará 40 años de su primera edición.


El mundo ha cambiado, la negociación también. En un universo de redes sociales, comunicación virtual e inteligencia artificial donde los millenials van dejando paso a los digitales, es imprescindible enfocarnos en las nuevas habilidades de quienes aún no podrán ser reemplazados: *LOS NEGOCIADORES*.

## OBJETIVOS

Brindar a los participantes nuevas y diferentes alternativas de negociación que les permita definir con precisión el objetivo que quieren alcanzar y saber distinguir entre un resultado mínimo, aceptable y óptimo.

Fortalecer la capacidad negociadora sobre la base de un marco empático, pero también sistemático para preparar, conducir y evaluar las negociaciones habituales de manera efectiva.

Conocer y experimentar la negociación como forma de resolución de conflictos, tomando conciencia de su proceso y sus elementos



# PROGRAMA

- ▶ Prepararse o adelantarse?
- ▶ Empatía y asertividad sus resultados en la negociación.
- ▶ Antes hablamos de posiciones e intereses, hoy hablamos de confianza y seguridad.
- ▶ El mundo es de quien tiene clientes, no productos.
- ▶ El nuevo MAPAN - (Mejor Alternativa Posible al Acuerdo Negociado.)
- ▶ Apuntando al beneficio personal de mi contrincante, para encontrar mi propio beneficio.
- ▶ La pirámide de Hanan.  
(Método de negociación que brinda diversas estrategias de comunicación dependiendo del rango oyente)
- ▶ La reformulación positiva.
- ▶ Nuevos cierres para una negociación interminable.

Casos prácticos de negociación con aplicación inmediata.

## DIRIGIDO A

Este Workshop está dirigido a toda aquella persona, que en lo individual o en todos los niveles de una organización, quiera lograr solventar de la mejor manera todas aquellas situaciones que se puedan presentar, sin importar la temática que los origine, ni los individuos que participen.

Gerentes, directivos, mandos medios o negociadores, gerentes de equipos comerciales, gerentes de ventas, supervisores y asesores de ventas, que requieran desempeñar en sus áreas de trabajo habilidades para preparar, conducir y evaluar negociaciones.

# CONFERENCISTA

CLAUDIO FONTANA 

Licenciado en Psicología, MBA IAE, terapeuta sistémico. docente en las principales universidades del país: UBA, Universidad Kennedy, Universidad de Belgrano, Universidad Maimonides, Universidad del Salvador. Director del posgrado de Management Sistémico de la escuela Sistemica Argentina. Especialista en comunicación humana. Expositor permanente en congresos internacionales. Consultor independiente, especialista en negociación, liderazgo, conducción de equipos y motivación. Consultor y coach empresarial. Creador de Universia (Universidad de vendedores para toda Latinoamérica).



## LUGAR Y FECHA

**El WORKSHOP LA NUEVA NEGOCIACIÓN DE VENTAS se llevará a cabo en la ciudad de Asunción, Paraguay, el día martes 25 de Junio de 13:30 A 18:30hs de 2019, en el Carmelitas Center (Pastor Filártiga y Molas López.)**

## CIUDAD Y CLIMA

### ASUNCIÓN

Es la capital de Paraguay. La ciudad se encuentra en el suroeste del país. Ofrece muchos atractivos a sus visitantes, pero también invita a que se alejen un poco y disfruten de la naturaleza que tiene alrededor. El clima está catalogado como tropical por lo que las temperaturas se mantienen similares durante todo el año, con medias de 18 grados centígrados. Para el 25 de junio de 2019 se pronostican temperaturas de 16° C de mínima y de 22° C de máxima. El huso horario es GMT-4, y la moneda que se utiliza es el Guaraní.

### VESTIMENTA

En cuanto a la vestimenta para el seminario se recomienda usar ropa formal para la presentación y desarrollo de las actividades del evento.

Por su participación al **WORKSHOP** cada participante recibirá de obsequio el libro titulado “*LOS VENDEDORES SON HOMBRES DE PALABRA*” quien es autor el licenciado Claudio Fontana.



## INVERSIÓN

Los derechos de inscripción para el workshop, que considera los costos de matrícula, certificado, refrigerios

### PAGOS REALIZADOS HASTA EL VIERNES 07 DE JUNIO

- INDIVIDUAL **US\$ 190**
- 2 A 5 PERSONAS **US\$ 160**
- 6 PERSONAS EN ADELANTE **US\$ 135**

### PAGOS REALIZADOS DESDE EL LUNES 10 DE JUNIO

- INDIVIDUAL **US\$ 210**
- 2 A 5 PERSONAS **US\$ 190**
- 6 PERSONAS EN ADELANTE **US\$ 160**

*IMPUESTOS INCLUIDOS.*

El importe de la inscripción podrá ser abonado según las opciones siguientes:

#### ▶ Depósito o transferencia bancaria

Razón Social SICAV S.A.  
RUC 80033449-3

Banco Itaú  
Cuenta G. 70174575-2  
Cuenta US\$ 75070932-9

— Banco BBVA  
Cuenta G. 01016739-9

#### ▶ En efectivo y cheque

#### ▶ con TARJETA DE CRÉDITO y DÉBITO



*Los gastos que ocasione la participación de representantes no residentes en la ciudad de Asunción, tales como pasajes aéreos y manutención durante el seminario, deberán ser asumidos por las instituciones patrocinadoras y/o por los propios interesados.*



## INFORMES E INSCRIPCIONES

Para las inscripciones y confirmaciones de participación en el seminario, los interesados deben comunicarse al

**Teléfono: (021) 237-6915 - (0982) 100-265**, o escribinos al **email [seminarios@pro.com.py](mailto:seminarios@pro.com.py)** y solicitá la ficha de inscripción que se adjunta.

***[www.pro.com.py](http://www.pro.com.py)***  
***[www.revistaplus.com.py](http://www.revistaplus.com.py)***

***Aviadores del Chaco 2581 Ed. Skypark - Torre 1. Oficina 15C.  
Asunción – Paraguay***

### AUSPICIAN



### MEDIA PARTNERS

