



Workshop

Negociación y Ventas

Estrategia y Tácticas



Teoría y práctica, en VIVO, respaldados por + de 25 años de experiencia REAL. Conceptos de Harvard Business School y otros autores reconocidos

Todo lo que se necesita saber para negociar como los profesionales, dominar las negociaciones, alcanzar más acuerdos comerciales y cerrar más ventas

A man and a woman in business attire are high-fiving at a desk in an office setting. The man is on the left, wearing a light blue shirt and a striped tie, and the woman is on the right, wearing a dark blazer over a white shirt. They are both smiling and looking at each other. The desk in front of them has a laptop, a glass of water, and some papers. In the background, there is a brick wall, a window with blinds, and a whiteboard with some charts and diagrams.

La negociación comercial como un
proceso estratégico para lograr la
fidelización de los clientes

+

30 Tácticas de negociación y ventas que
todo profesional comercial debe saber



A quién está dirigido?

- ✓ A profesionales comerciales o empresas que necesiten desarrollar o mejorar las habilidades de Negociación y de Ventas de sus equipos comerciales.
- ✓ A profesionales o equipos de áreas no comerciales, pero que por sus funciones deban enfrentar situaciones de negociación o necesiten desarrollar habilidades comerciales.

Aprenderemos a :

Negociación y Ventas desde una **visión estratégica**

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

Negociación y Ventas desde las **tácticas**

- ✓ 30 tácticas de negociación y ventas para lograr efectividad en ventas
- ✓ Claves para presentar las ofertas como propuestas de valor
- ✓ Tácticas positivas para aplicar, acelerar negociaciones y cerrar propuestas
- ✓ Tácticas negativas para reconocer y saber cómo contrarrestarlas

La **Negociación** y las **Ventas** son dos conceptos que van de la mano y son claves para la vida de todo tipo de negocio o empresa, industrial, comercial, servicios, ya sea B2B, B2C, o cualquier combinación posible.

El Workshop de Negociación y Ventas, **Estrategia** y **Tácticas** provee una **visión completa** de estos procesos con una orientación **win-win**, y brindará las herramientas y habilidades necesarias para **liderar procesos de negociación y ventas exitosos**, desde la preparación previa, pasando por el manejo de situaciones y negociaciones complejas, hasta la postventa, el seguimiento y la fidelización de los clientes.

Dinámica

Se abordan conceptos basados en **más de 25 años de experiencia REAL** en negociación comercial con compañías y retailers multinacionales y locales, en Latinoamérica, USA y mercados internacionales. El Workshop contiene soporte teórico propio, Harvard Business School y de otros autores reconocidos, actividades prácticas y videos de ilustración en temas clave:

- ✓ **6 - 8 horas (ajustable) de clase interactiva**
- ✓ **3 a 5 entrevistas previas con participantes para entender contexto y ajustar contenidos**
- ✓ **Caso de Negociación en vivo a resolver y experimentar por los participantes**
- ✓ **Actividades prácticas para reforzar conceptos**
- ✓ **Videos ilustrativos**
- ✓ **Certificado de participación**
- ✓ **Diagnóstico de áreas de oportunidad de la estructura comercial (luego del workshop)**

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, plan de negocios, plan de ventas, fuerza de ventas, canales de distribución, omnicanalidad, inteligencia comercial y shopper insights.

Profesional experto en Retail y Consumo Masivo, con más de **25 años de experiencia**, en áreas comerciales y posiciones de liderazgo para empresas de consumo, retailers y consultoría.

Ocupó posiciones como Director de Retail y Director de Operaciones para Latinoamérica en Nielsen IQ, la consultora de consumo líder global, negociando acuerdos comerciales y 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 directivos liderando equipos comerciales, multi-funcionales y multi-culturales, en Argentina, Latinoamérica, USA, 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), una certificación en Inteligencia Artificial (MIT - online program) y una certificación de Experto Universitario en E-commerce y Marketing Digital (UTN).

Consultor partner en  con quienes potenciamos soluciones para empresas con los mejores talentos de Latinoamérica.

Consultor partner en Grupo  Team, Consultores de Elite, brindando soluciones a empresas con mirada 360°.





Esperamos tu contacto para
armar la mejor propuesta
ajustada a tus necesidades!

Pablo Mandzij



pmstrat
consulting

Consultoría en
Estrategia Comercial



pablomandzij@gmail.com

pablom@pmstrat.com

+54 911 53310842

