



Webinar
Exportador



Seminarios Virtuales Miércoles del Exportador

Tácticas Exitosas en la Gestión de Negociaciones Internacionales

24 de febrero de 2021
Lima, Perú

Perfil Profesional

Presidente Comité Compliance para la Reputación Corporativa y Sostenibilidad de la WCA, Director de STAFF de la Chamber of the Americas of USA in Peru, miembro fundador del Comité ISO 26000 de INACAL.

Licenciado en Administración de Negocios Internacionales por la USMP y candidato a Magister en Gerencia Social por la PUCP, especialista en: Cooperación Internacional para el Desarrollo por la Fundación Academia Diplomática del Perú, en Responsabilidad Social Empresarial y Negocios Inclusivos por la Universidad del Pacífico, en Gestión e Implementación en Compliance por Thomson Reuters.

Profesional Certificado en Estándares de Reportes de Sostenibilidad-GRI, especialista en Sistemas Integrados de Gestión por SGS del Perú, Experto en Negociaciones Empresariales.

Estudios en Promoción Comercial y de Inversiones en KOIKA, Seúl-Corea, estudios oficiales del FDA en Better Process Control en Louisiana State University-USA, estudios en Negociaciones y Prevención de Conflictos además de Planeamiento Estratégico y BSC en Pacífico Business School, Coach Profesional y Máster en Programación Neurolingüística por el Instituto Latinoamericano de PNL-ILPNL.



ESTUDIOS DESTACADOS

Fundación Academia Diplomática del Perú
Cooperación Internacional para el Desarrollo
Programa de Especialización

Universidad del Pacífico
Escuela de Post Grado
Gestión de la Responsabilidad Social y Negocios Inclusivos
Diplomado Internacional

Thomson Reuters Perú
Compliance LATAM
Diplomado Internacional



Korean International Cooperation Agency – KOICA
Trade and Investment Promotion
Stage

Louisiana State University - LSU
Department of Food Science
Better Process Control School

Universidad de San Martín de Porres y CAF
Instituto de Gobierno
Liderazgo para la Transformación
Diplomado

Pontificia Universidad Católica del Perú
Escuela de Graduados
Maestría en Gerencia Social

Universidad de San Martín de Porres
Facultad de Ciencias Administrativas
Licenciado en Administración de Negocios Internacionales

Webinar
Exportador

 **JORGE
CAYCHO**
PROFESIONAL - MULTIDISCIPLINARIO

 *prom*
perú

OTROS ESTUDIOS

Proyectos de Desarrollo y Cooperación

Diplomado de Planeamiento Estratégico en el Sector Público. Instituto de Ciencias Sociales y Políticas Públicas

Curso de Negociaciones Efectivas y Prevención de Conflictos. Universidad del Pacífico, Escuela de Negocios U. Pacífico. 2020

Metodología de Articulación de Redes Empresariales. PRODUCE y Helvetas – Swiss Cooperation Peru. 2017

Curso: Monitoreo y Evaluación de Proyectos Sociales. Colegio de Economistas y Escuela Nacional de Políticas Públicas. Febrero 2017

Monitoreo & Evaluación de Proyectos Basados en la Metodología PMI-PMP. SINERGIAS. 2014.

Curso de Planeamiento Estratégico y Balance Scorecard. Universidad del Pacífico, Escuela de Negocios U. Pacífico. 2020

Curso de Formación de Gerentes Clusters. PRODUCE y Competitiveness Inc. 2018

Taller de Formulación de Proyectos de innovación Empresarial. PRODUCE, INNOVATE. 2015

Webinar
Exportador

 **JORGE
CAYCHO**
PROFESIONAL - MULTIDISCIPLINARIO

 *prom*
perú

OTROS ESTUDIOS

Mercados Internacionales, Comercio e Inversiones

Diplomado: "Formación de Consultores en Requisitos Técnicos de Acceso al Mercado Norteamericano".
Proyecto BID/ADEX. 2009

Curso: "Facilitation and Advisement in Marketing and Exports – FAME". CBI de Holanda. 2007

Curso: "Especialista en Marketing Internacional".
Instituto de Desarrollo y Comercio Exterior – IDEX. 2003

"I Programa de Gestión de Compras y Suministros Internacionales". ADEX. 2002

Curso: Herramientas de Investigación de Mercados. ITC de Ginebra. 2009

Curso: "Logística em Transportes". Universidade Católica de Brasilia / IDAQ (Brasil). 2003

"Especialización en Logística Internacional". Instituto de Desarrollo y Comercio Exterior – IDEX y USMP. 2001

"Curso de Especialización en Operativa Aduanera".
JURIS ADUANAS SRL, 2000

OTROS ESTUDIOS

En Gestión y Habilidades Blandas

Curso: Sistema de Prevención del Soborno ISO 37001.
Kaizen Certification. 2019

Curso: Sistemas Integrados de Gestión ISO 9001, 14001, 45001, OSHAS 18001. Kaizen Certification. 2018; SGS DEL PERÚ. 2011

Curso Taller: Gestión Comercial y Ventas.
Universidad del Pacífico-UP. 2017

Curso: Master en Programación Neurolingüística (PNL). Instituto Latinoamericano de PNL. 2015

Curso: Consultor Profesional en Programación Neurolingüística (PNL). Instituto Latinoamericano de PNL. 2015

Curso: Coaching Profesional con Programación Neurolingüística (PNL). Instituto Latinoamericano de PNL. 2015

Dinámicas Grupales Sin Materiales. Actitud+, Educación que Transforma. 2017

Dinámicas Grupales en el Ámbito Educativo. Actitud+, Educación que Transforma. 2017

Webinar
Exportador

 **JORGE
CAYCHO**
PROFESIONAL - MULTIDISCIPLINARIO

 *prom*
perú

Tácticas Exitosas en la Gestión de Negociaciones Internacionales



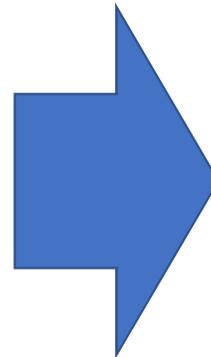
Contenido:

- Métodos, tiempos y estilos de negociación: clasificación de compradores europeos
- Identidad, cultura, interculturalidad
- Dinámica con neurociencias: lenguaje corporal, micro gestos, identificación de mentiras
- Trabajo grupal: Perfil cultural y empresarial de compradores europeos
- Videos de negociaciones con empresarios europeos
- Técnicas y tácticas de negociación utilizadas por empresarios suizos, holandeses, belgas, franceses, españoles, entre otros
- Ensayo de negociaciones face to face
- Rueda de negocios y rol playing

Negociación

- *La negociación es el esfuerzo de interacción entre dos o más personas realizado con la intención de lograr un beneficio para los involucrados.*
- *Sus objetivos pueden ser resolver puntos de diferencia, ganar ventajas para una persona o grupo , diseñar resultados para satisfacer varios intereses o llegar a un punto neutral de la información.*

Métodos



- A. Método por colaborativa
- B. Método por intereses
- C. Método por posiciones

A) Método por colaborativa

Webinar
Exportador

La negociación debe realizarse cuando dos o más partes no pueden ponerse de acuerdo en algo o no se escuchan, generalmente esto sucede cuando las personas no tienen una visión a largo plazo y no tienen posturas razonables.

El negociador tendrá la disposición de llevar la negociación sin presiones hacia las partes y de una manera que permita aclarar las posturas y aceptar un punto de equilibrio conveniente.



B) Método por intereses

Principios durante el proceso de negociación:

- Mantener separadas a las personas de los problemas (las personas son tratadas con respeto, los problemas con dureza).
- Concentrarse en los intereses o necesidades planteadas y no en las posiciones dogmáticas de las partes.
- Dedicarse a generar de manera conjunta varias soluciones creativas que generen mejores beneficios para las partes.
- Realizar evaluaciones basadas en criterios y objetivos establecidos.

C) Método por posiciones

Posiciones:



1. Dura y poco transigente: En esta posición no se tiene capacidad de escuchar muchos argumentos.



2. Flexible y condescendiente: En la cual argumentará y dejará que la contraparte argumente.



ELEMENTOS DEL MÉTODO HARVARD DE NEGOCIACIÓN SON LOS SIGUIENTES:



- A. Interés.- Definir lo que se desea alcanzar claramente, sin que queden dudas.
- B. Alternativas.- Después de definir lo que se desea, hay que establecer alternativas o planes tipo B, para poder negociar.
- C. Ceder, presentar opciones, de acuerdo a las necesidades de ambas partes, que permitan el ceder aquellos aspectos menos relevantes para una parte y que cubran necesidades de la otra parte.

ELEMENTOS DEL MÉTODO HARVARD DE NEGOCIACIÓN SON LOS SIGUIENTES:

Webinar
Exportador

- D. Criterios, valorar las propuestas para aceptar aquellas que se ajusten a las necesidades de las partes.
- E. Argumentos, argumentos sólidos, razonables y racionales, permiten convencer a las partes en conflictos.
- F. Compromiso, asumir los compromisos responsablemente.
- G. Comunicación, debe ser coherente y adecuada, con relación a las necesidades y expectativas de las partes en conflicto.

2. NEGOCIACIÓN COMO PROCESO

- Método Harvard



Establecer los objetivos de la otra parte: capacidad de análisis y observación

Webinar
Exportador

- ¿Cómo es nuestro interlocutor?
- ¿Cuáles son sus intereses?
- ¿Qué podemos intercambiar?
- ¿Qué opciones nos puede plantear?
- ¿Qué consecuencias positivas y negativas tendría para mí aceptar su propuesta?
- ¿Qué consecuencias positivas y negativas tendría para él aceptar mi propuesta?
- ¿Puedo cambiar mi propuesta en algunos aspectos para reducir las inconveniencias o para aumentar las ventajas, que tiene para él?

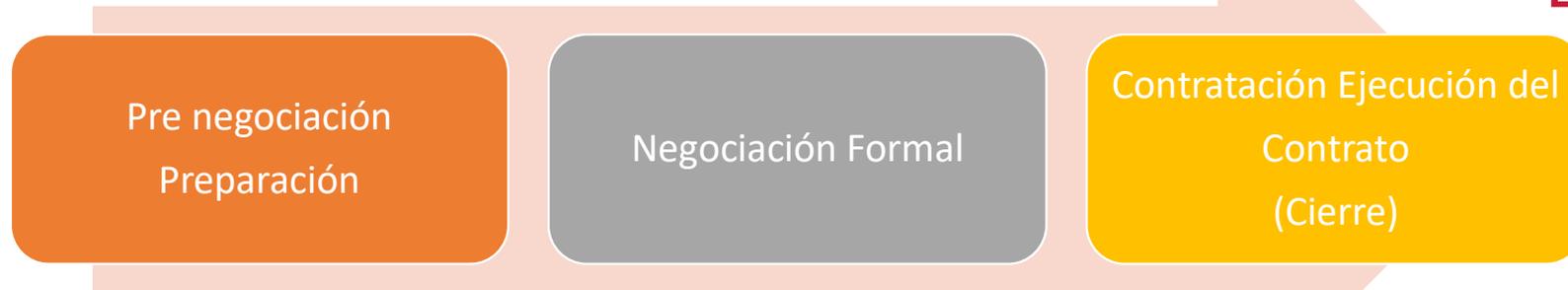
Pre negociación
Preparación

Negociación Formal

Contratación Ejecución del
Contrato
(Cierre)

Negociación como proceso





Negociación como proceso

- Formación EQUIPO NEGOCIADOR
- Acción de Inteligencia: Evaluación del clima y condiciones de Negociación, y del equipo contrario
- Fijación de Objetivos y Estrategia global: (BATNA/ MAAN) o Precio de Reserva
- Variables o Clausulas: Graduación, Operación y Compensación

MEJOR ALTERNATIVA DE ACUERDO NEGOCIADO



Negociación como proceso

- Aplicación formal del Proyecto de Negociación
- Interacción formal entre las partes
- Exposición del Problema
- Discusión de solución
- Aplicar Estrategias y Tácticas

INTEGRACIÓN O NEGOCIACIÓN PLENA

- ✓ Dominio total en la comunicación tanto verbal como no verbal.
- ✓ Debe de ser claro y concisos. centrarse en los objetivos.
- ✓ No perder el tiempo en lo que no vale la pena negociar.
- ✓ Funciones: Explicación, Ampliación, Aclaración de las posiciones iniciales Y Informar a la otra parte sobre temas : ¿porque son importantes ?





Negociación como proceso

Naturaleza de los acuerdos

Económica, Técnica, Complementación, Integración, Financiamiento y pagos, Tributación, entre otros.

Acuerdos Técnicos

Licencia (Patentes) ; Asistencia Técnica, Know How (No Patentes); Confidencialidad; Llave en Mano



Negociación como proceso

En esta etapa cada una de las partes debe realizar o cumplir todas las obligaciones convenidas durante la vigencia del contrato para que se lleve a cabo su objeto.

Recomendaciones:

- Se lleve a cabo un estricto cumplimiento de las obligaciones asumidas.
- Esté atento del cumplimiento de las obligaciones a cargo de la otra parte.
- Si la otra parte deja de cumplir o se retrasa con sus obligaciones, exija por escrito lo pactado en el contrato y envíelo por correo certificado para que quede constancia del reclamo realizado.
- En el evento de que surjan circunstancias no previstas, use la figura jurídica denominada “Otrosí”, documento que se incorpora al contrato y que modifica una o varias de sus cláusulas o que adiciona nuevas

FINALIZACIÓN O CIERRE

- Es el momento culminante de la negociación, y requiere un cuidado especial, ya que pueden surgir tensiones que se hayan ido acumulando a lo largo del proceso.
- Está claro que desde el inicio de la negociación ambas partes tienen un interés en llegar a un acuerdo, el cierre se da cuando ambas partes han llegado a la zona de posibles acuerdos, y se han realizado concesiones



POST NEGOCIACIÓN

Webinar
Exportador

Es una fase que realiza el negociador a solas, analizando cuales fueron sus dificultades con la otra parte para el cierre, es un periodo que le sirve de aprendizaje para futuras negociaciones.



3. TIEMPOS DE LA NEGOCIACIÓN:



Webinar
Exportador

MONOCRÓNICO VS POLICRÓNICO



TIEMPO MONOCRÓNICO



Webinar
Exportador

Las culturas monocrónicas son las que mantienen un grado alto en la planeación, concentración en una tarea a la vez.

El tiempo monocrónico significa que se tiene que fijar la atención en una sola cosa a la vez. Debido a que el individuo se concentra en una sola acción.

El tiempo monocrónico mantiene a las personas aisladas y como resultado se intensifican ciertas relaciones mientras se cortan otras.

TIEMPO POLICRÓNICO



Las culturas policrónicas mantienen relaciones humanas y las interacciones son valuadas por encima de los planes y las citas.

El tiempo policrónico significa estar involucrado en varias cosas a la vez, es decir que se caracteriza por la ocurrencias de varios acontecimientos simultáneos y la participación de varias personas.

DIFERENCIAS

TIEMPO MONOCRÓNICO

Una cosa cada vez

Realización de programas

Baja sensibilidad al contexto

Control de la realización de programas

Orientación a los programas y procedimientos

Grandes organizaciones

TIEMPO POLICRÓNICO

Varias cosas cada vez

Realización de transacciones

Elevada sensibilidad al contexto

Control de la descripción y evaluación de tareas

Orientación a las personas y relaciones

Pequeñas organizaciones

Webinar
Exportador

Diversidad de países, muchas más culturas!



Webinar
Exportador

 **JORGE**
CAYCHO
PROFESIONAL - MULTIDISCIPLINARIO

 *prom*
perú

4. ESTILO DE NEGOCIACIÓN:

Webinar
Exportador

DE ALTO CONTEXTO VS BAJO CONTEXTO



ESTILO DE NEGOCIACIÓN DE ALTO CONTEXTO

- ❖ Son aquellas en las que la información se maneja en forma vaga y poco precisa, ya que esta contenida en un contexto físico o en la persona.
- ❖ Las actitudes y circunstancias en las que se desarrolla la negociación son más importantes que las propias expresiones.
- ❖ Este tipo de comunicación está centrada en la persona y sus sentimientos y es típica de culturas como la japonesa, la árabe o la mediterránea.

Webinar
Exportador

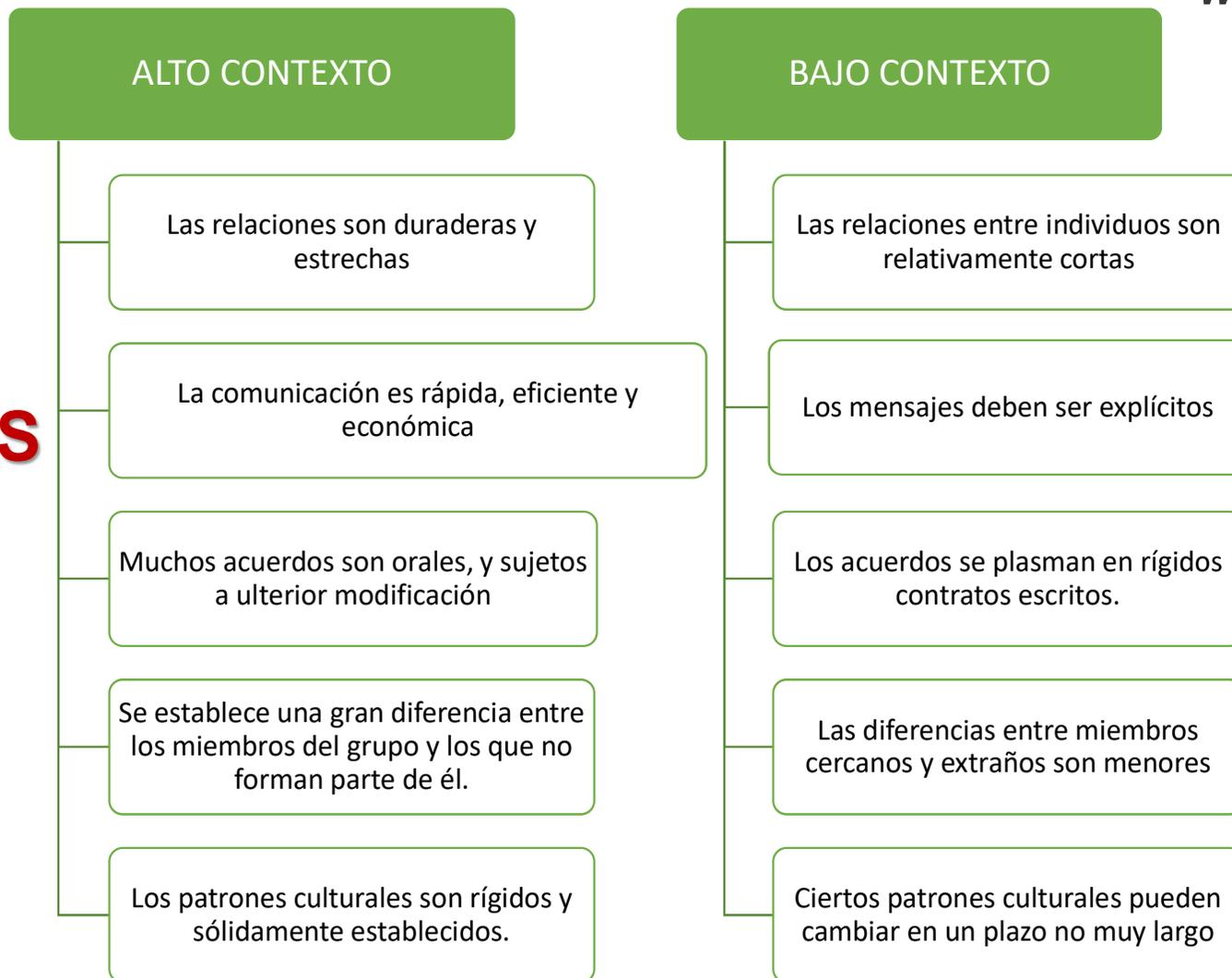


ESTILO DE NEGOCIACIÓN DE BAJO CONTEXTO

- ❖ Son aquellas que utilizan expresiones verbales y no verbales muy claras y específicas, con expresiones gramaticales completas y poca interpretación subjetiva.
- ❖ La información esta contenida en un código transmitido por mensajes.



DIFERENCIAS





TIBURONES DE UNA MALA NEGOCIACIÓN:

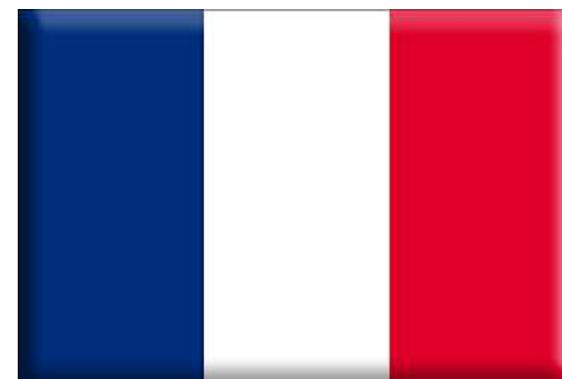
INTERFERENCIAS CULTURALES



Webinar
Exportador

Cuidados en el Proceso de Negociación con Franceses...

- Evitar tomar una actitud demasiado amistosa, así como hacer preguntas personales o confidenciales, tenga en cuenta que el empresario francés traza una línea distintiva entre sus relaciones personales y profesionales.
- En caso de no hablar francés, es necesario pedir disculpas y contar con un intérprete, de no contar con uno, puede expresarse en español. Recuerde que el español es mejor visto que el inglés, intente evitarlo. También es importante saber que los famosos “tres besos” o “Les bises” solo se dan en un ámbito personal, evítelos en una negociación.
- Suelen no estar cómodos hablando de dinero, por lo que es sustancial llegar a este tema al final de la negociación, de la misma forma prescindir de toda táctica de regateo. Se debe tener en cuenta que los empresarios franceses también tienen dificultades para dar un “no” rotundo,
- Evitar pedir otras opiniones durante la negociación, se debe estar en la capacidad de tomar las propias decisiones. Es trascendental que los contratos estén redactados en francés y evitando cualquier anglosajismo.



Cuidados en el Proceso de Negociación con Españoles...

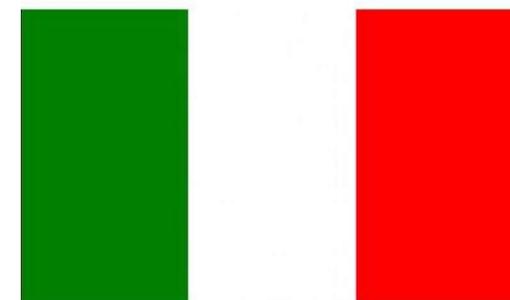
Webinar
Exportador

- Se recomienda hacer uso de un contacto personal para ser introducido y entablar lazos comerciales con los españoles. Una vez realizado el contacto, es necesario dedicar tiempo para lograr una relación personal.
- Es necesario confirmar las citas una semana antes y recordarlas dos días antes; es muy importante mantener contacto con las secretarías de la Dirección, ya que manejan las agendas de los directivos.
- Algunos españoles son recelosos de las personas con gran preparación o muchos conocimientos, es preferible ser modesto y no avasallar.
- Los españoles suelen dar consejos y corregir las opiniones de las otras personas, por lo que no hay que darse por ofendido y menos entrar en una confrontación.



Cuidados en el Proceso de Negociación con Italianos...

- Los italianos suelen ser desconfiados por lo que no debe sorprender que apelen a sus normas nacionales, y de ese modo, evitar riesgos al negociar con firmas extranjeras. En espacios de confianza, se muestran amables y en ocasiones muy amistosos.
- Procuran ser competitivos y detallistas en aquello que se proponen lograr, por lo que eventualmente podrían mostrar momentos de frustración. Se recomienda por tanto proveer información clara, concreta y certera de manera que se evite ser protagonista de emociones negativas que pudiéramos generar en ellos.
- La seriedad en el manejo de las reuniones, la formalidad (apariencia, trato, manejo personal) y jerarquía de los participantes juegan un papel fundamental en la percepción del hombre de negocios italiano, se gana respeto y consideraciones mientras mayor status gerencial sea el ofertante.



Cuidados en el Proceso de Negociación con Holandeses...

- Poseen una cultura de negocios basada en la neutralidad, la tolerancia y la cooperación. Por esta razón, es importante mostrarse puntual a las citas concertadas y mostrarse como una persona idónea para hacer negociaciones.
- Evite saludar con el beso en la mejilla ya que este tipo de saludo es exclusivo para amigos cercanos. En el ambiente ejecutivo y de negocios, el holandés distingue los espacios sociales de los profesionales. Del mismo modo, evitar llamar a su interlocutor por su nombre, al menos hasta que él lo invite a hacerlo.
- Se debe evitar actitudes arrogantes y tácticas de presión. Un comportamiento modesto y sin alardeos, suman a favor del interesado.





SERVICIOS

01

GESTIÓN DEL CUMPLIMIENTO
(COMPLIANCE)

02

RESPONSABILIDAD SOCIAL
Y SOSTENIBILIDAD

03

PLANEAMIENTO Y GESTIÓN
ESTRATÉGICA

04

INTERNACIONALIZACIÓN

PROGRAMAS Y PROYECTOS
DE DESARROLLO

05

DESARROLLO EJECUTIVO,
ORGANIZACIONAL Y CORPORATIVO

06

GESTIÓN COMERCIAL
Y NEGOCIACIONES

07

PASANTÍAS Y MISIONES
NACIONALES E INTERNACIONALES

08

Webinar
Exportador

 **JORGE
CAYCHO**
PROFESIONAL - MULTIDISCIPLINARIO

 *prom*
perú

Webinar Exportador



BP
BP & Networking

**JORGE
CAYCHO**
PROFESIONAL - MULTIDISCIPLINARIO

Móvil: 991 756 091

jorgecaychocelle@gmail.com

jcaycho@bpnetworking.pe



**Seminarios Virtuales Miércoles
del Exportador**

Preguntas y respuestas

¿Alguna consulta?



**¡Gracias por haber sido
parte de este Webinar!**

Recuerda que puedes encontrar mayor información sobre todas nuestras actividades y webinars en nuestras redes sociales y página web.