



Coaching y Programación Neurolingüística en la Gestión de Negocios Internacionales

Jorge L. Caycho Celle - Master Coach en PNL

Experto en Gestión Comercial y Negociaciones Internacionales

jcaycho@bpnetworking.pe



Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

14 de marzo de 2018

Lima, Perú



Jorge L. Caycho Celle, Gerente General

BP & NETWORKING SRL

Licenciado en Administración de Negocios Internacionales por la Universidad San Martín de Porres y candidato a Magister en Gerencia Social por la PUCP. Coach Profesional y Máster en Programación Neurolingüística por el Instituto Latinoamericano de PNL-ILPNL, miembro fundador del Comité ISO 26000 de INDECOPI, especialista en Negociaciones, estudios en Promoción Comercial y de Inversiones en Seúl-Corea y estudios oficiales del FDA en Better Process Control en Louisiana State University de Estados Unidos de América.

Ex Gerente de Negocios Internacionales de MAXIMIXE CONSULT SA, ex Asesor del Despacho Ministerial del Ministerio de la Producción y Coordinador del Grupo de Trabajo Multisectorial de Alto Nivel COOPERA PERÚ (PRODUCE, MINAGRI, MINCETUR), ex Coordinador General del Proyecto BID-Fomin/ADEX, Project Manager en Nathan Associates Inc. para el Proyecto Mype Competitiva de USAID/PERÚ, Consultor del Banco Mundial, Presidencia del Consejo de Ministros, MINCETUR, PROMPERU, MINAGRI, CAMARA DEL COMERCIO DE LIMA, PERÚCAMARAS, IICA, CITEA agroindustrial, BACKUS-SABMILLER.

Ex Gerente de Promoción y Desarrollo de CETICOS Matarani y Coordinador del Proyecto Formando Pymes Exportadoras de SIPPO/SECO/ADEX.

Fue Especialista de PROMPEX y PROMPERU, es Expositor en PROMPERU (ADOC) y de las Universidades San Ignacio de Loyola y San Martín de Porres, de los Centros Académicos de ADEX-CEADEX y del Instituto de Desarrollo de Comercio Exterior-IDEX.



NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS



Coaching y Programación Neurolingüística en la Gestión de Negocios Internacionales

Objetivos de la Charla:

- Proporcionar una comprensión del coaching y la Programación Neurolingüística aplicados a la gestión personal, profesional y empresarial.
- Brindar lineamientos claros y específicos a considerar por las organizaciones que el coaching y la PNL pueden potenciar y resolver problemas de gestión empresarial, comercial y de los negocios internacionales.



Coaching y Programación Neurolingüística en la Gestión de Negocios Internacionales

El participante será capaz de:



- Reconocer los diferentes problemas y limitantes que se dan día a día en su empresa, siendo éstas tanto propias como de los diferentes colaboradores y equipos de trabajo.
- Comprender los ejes temáticos y las soluciones que requiere para sí mismo, la construcción de equipos, funciones, planes, sistemas y negociaciones comerciales internacionales.

Coaching y Programación Neurolingüística en la Gestión de Negocios Internacionales



Contenido:

- *El Coaching y la Programación Neurolinguistica-PNL en los Negocios (Problemática)*
- *Liderazgo y Motivación con Programación Neurolinguistica-PNL (Problemática)*
- *Coaching con PNL en la Gestión Comercial Internacional (Problemática)*
- *Coaching, Asesoría y Mentoring*
- *Implicancia del Coaching y la PNL en la Gestión de Negocios Internacionales*

Coaching y Programación Neurolingüística en la Gestión de Negocios Internacionales

ELEMENTOS CLAVES AL INTERIOR DE LA EMPRESAEXPORTADORA

- ❑ CONTAR CON UN PLAN DE NEGOCIOS ACTUALIZADO
- ❑ CONTAR CON UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS CLARA, SOSTENIBLE Y COMPETITIVA
- ❑ CONTAR CON EL CONOCIMIENTO CABAL DE LA EMPRESA Y DOMINIO TÉCNICO DE PRODUCTO POR PARTE DEL ÁREA COMERCIAL
- ❑ CONTAR CON UN PLAN ANUAL (OPERATIVO) EN EL ÁREA COMERCIAL
- ❑ DOMINAR, COSTOS, PRECIOS Y COTIZACIONES INTERNACIONALES (MAS ALLÁ DE LOS INCOTERMS)
- ❑ PLANIFICAR CADA NEGOCIACIÓN
- ❑ DOMINAR LAS TÉCNICAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL



NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS



NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

- El coaching y la programación neurolingüística - PNL
- Liderazgo y motivación con programación neurolingüística - PNL
- Coaching con PNL en la gestión comercial internacional

¿Te identificas con algunas de estas limitaciones profesionales?



¿Sientes Inseguridad en sostener una propuesta, plan o idea en reuniones gerenciales?

¿Sientes temor a la hora de asumir nuevos retos o proyectos en la empresa?

¿Te irritas frecuentemente por el exceso de presión en el trabajo?

¿Sientes temor en asumir el liderazgo en los equipos de trabajo?

¿Tratas con dureza al personal y compañeros de la empresa?

¿Te preocupa que el personal no está frecuentemente motivado?

¿El ambiente laboral no es favorable?

¿Te perturban los problemas personales y familiares en el trabajo?

¿Te cuesta prescindir de personas en el trabajo?

¿Has tenido bloqueos mentales en plantear una idea u opinión en el equipo de trabajo?

¿Te preocupas constantemente por superar a la competencia?

¿Es frecuente en ti el estrés?

¿Sientes que la falta de compromiso de los trabajadores afecta el rendimiento laboral?

¿Demoras en realizar los cambios planificados?

¿Tienes paradigmas o prejuicios para elegir a los miembros de tu equipo comercial?

¿Confías plenamente en tus planes comerciales?

¿Te preocupa que el plan comercial o de exportación no marche de la manera como lo pensaste?

¿Estás seguro que tus compradores son conscientes y entienden al detalle tus expresiones o palabras?

¿Eres consciente que tus expresiones y palabras no son siempre bien entendidas por tus compradores?

¿Siempre has llevado con éxito las negociaciones?

¿Podrías decir que hablas o escribes demasiado al negociar?

¿Has sentido abrumado en algunas negociaciones?

¿Te has sentido manipulado en algunas negociaciones?

¿Te preocupa no dominar algunas técnicas y tácticas de negociación?

¿Sientes que eres empático en las negociaciones?





CEO









NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

EL COACHING Y LA PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA-PNL

Aplicado a Líderes y a Equipos Para el Alto Desempeño y Rendimiento

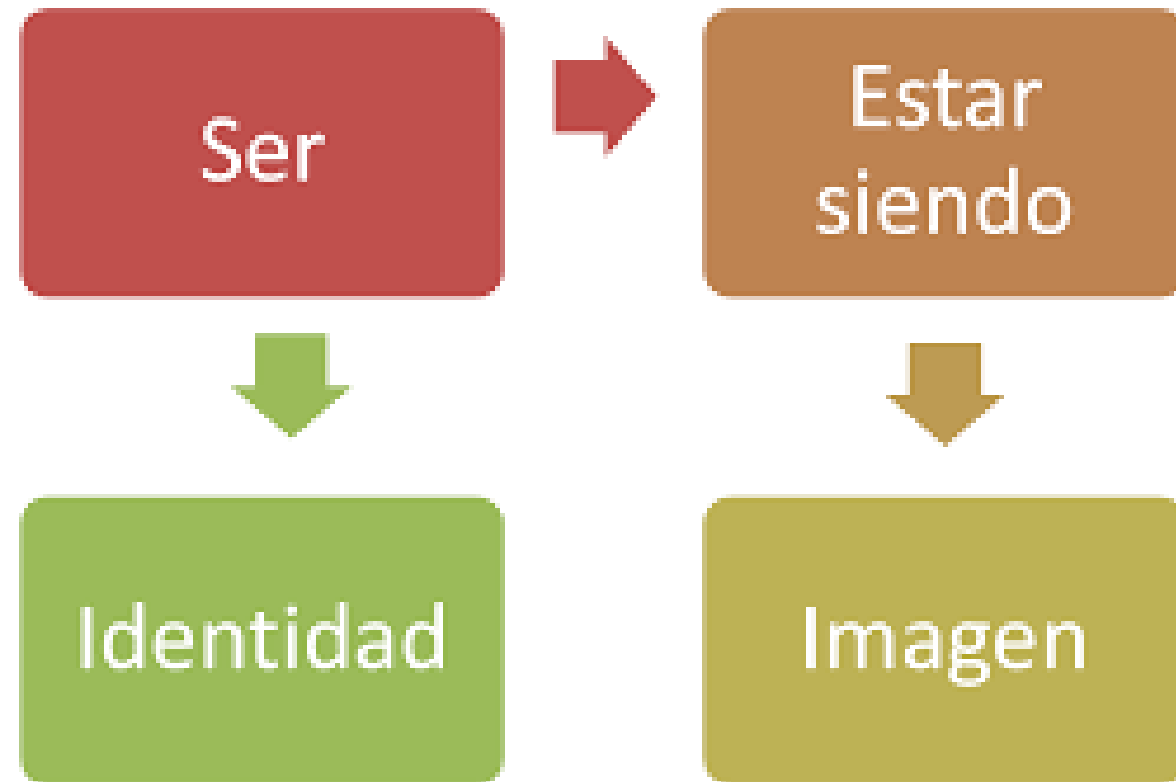
EL COACHING Y LA PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA-PNL

- *Identidad y percepción individual*
- *Zona de confort*
- *Compromisos*
- *Poder de decisiones*
- *Comunicación efectiva*
- *Liderazgo gerencial*
- *Inteligencia emocional*
- *Motivación y crecimiento profesional*

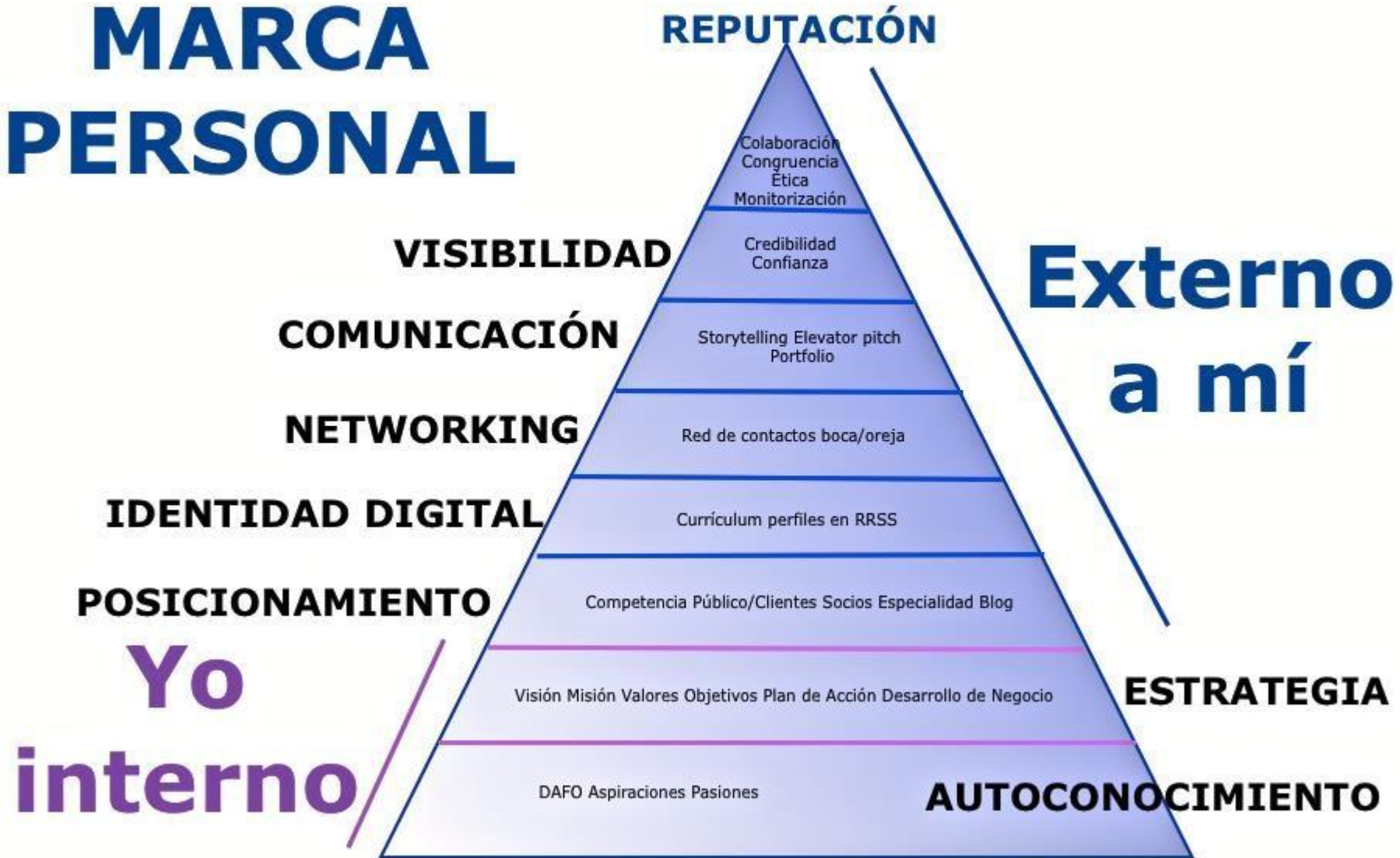


Identidad y percepción individual





MARCA PERSONAL



Yo interno

Externo a mí

Zona de confort



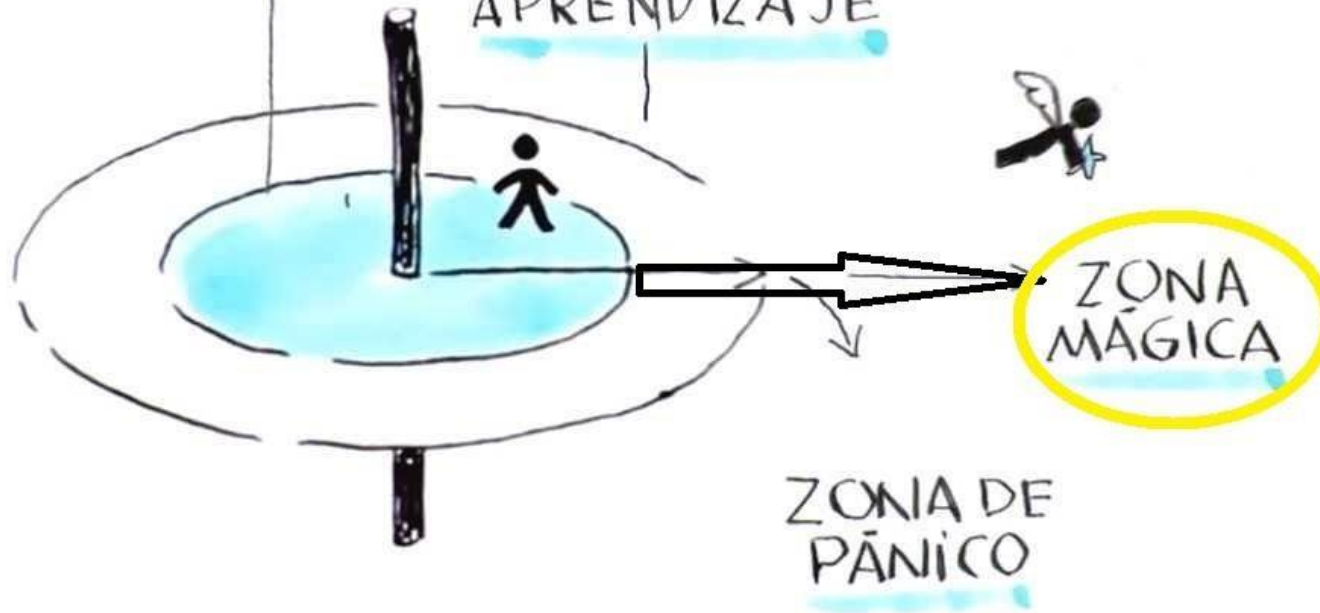
ZONA DE EXITO

SAL DE LA

ZONA DE
CONFORT

- Emociónale
- Siente
- Sueña
- Experimenta
- Arriesgate
- Vuelve a vivir

ZONA DE
APRENDIZAJE



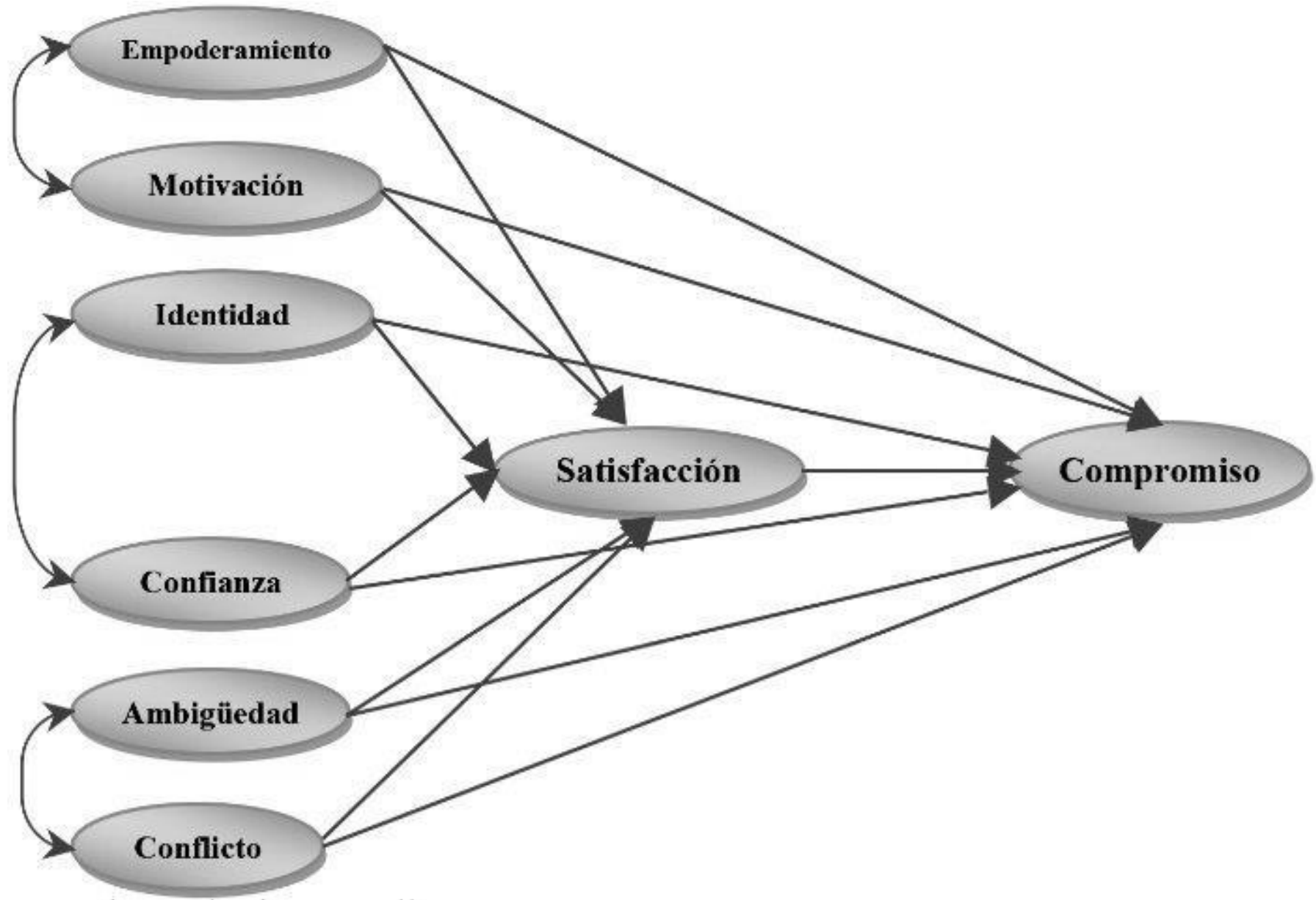
- Persigue tus sueños
- Vive el presente
- Déjate fluir
- Vive a tu manera
- Cambia el trabajo por pasión
- La unión es la única opción
- Crea el mundo que sueñas
- El fracaso forma parte del éxito

@magda_peral

Compromiso



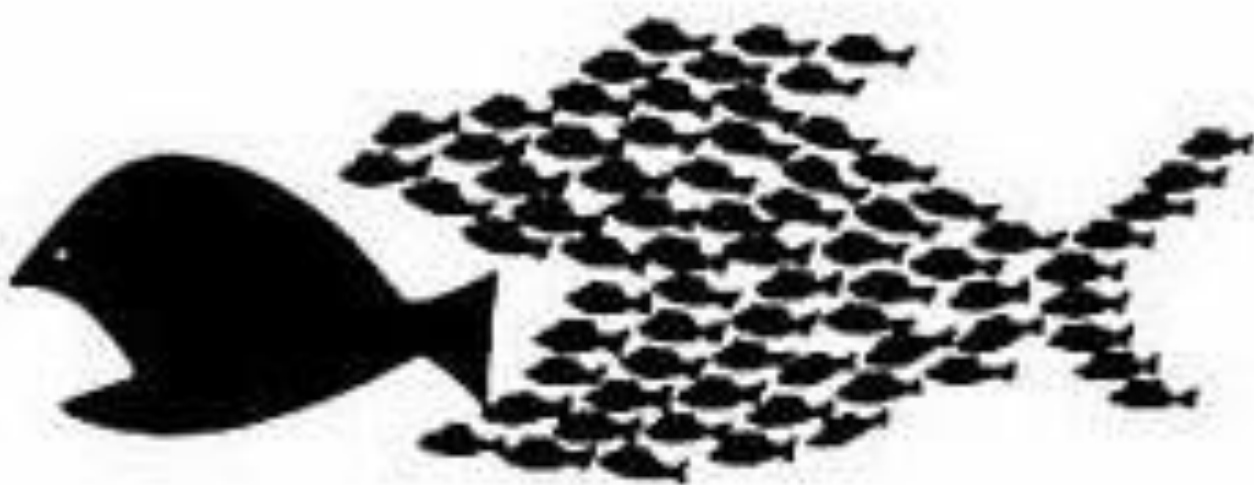
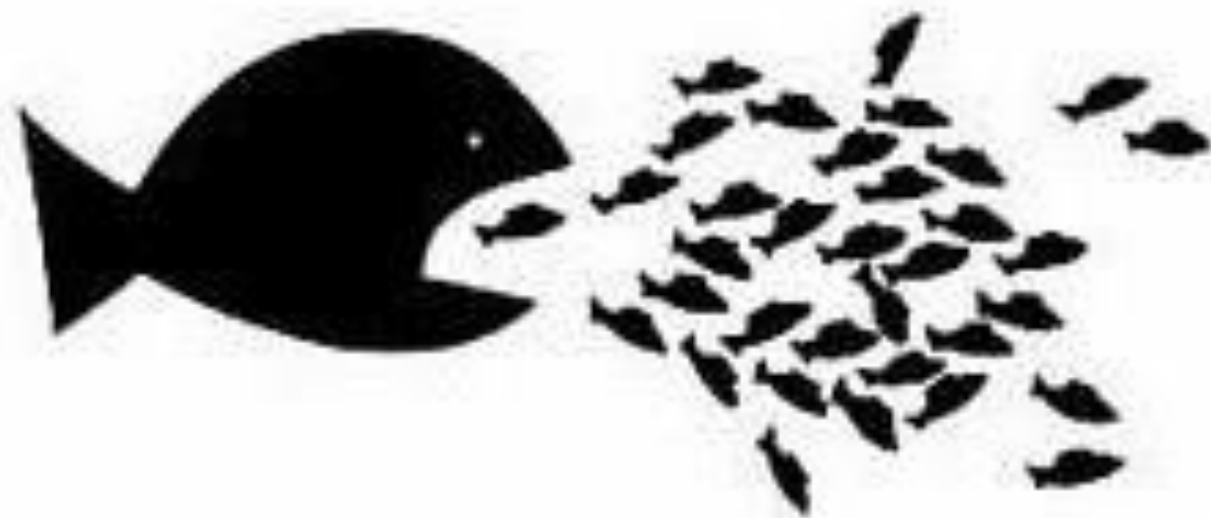




Poder de decisiones



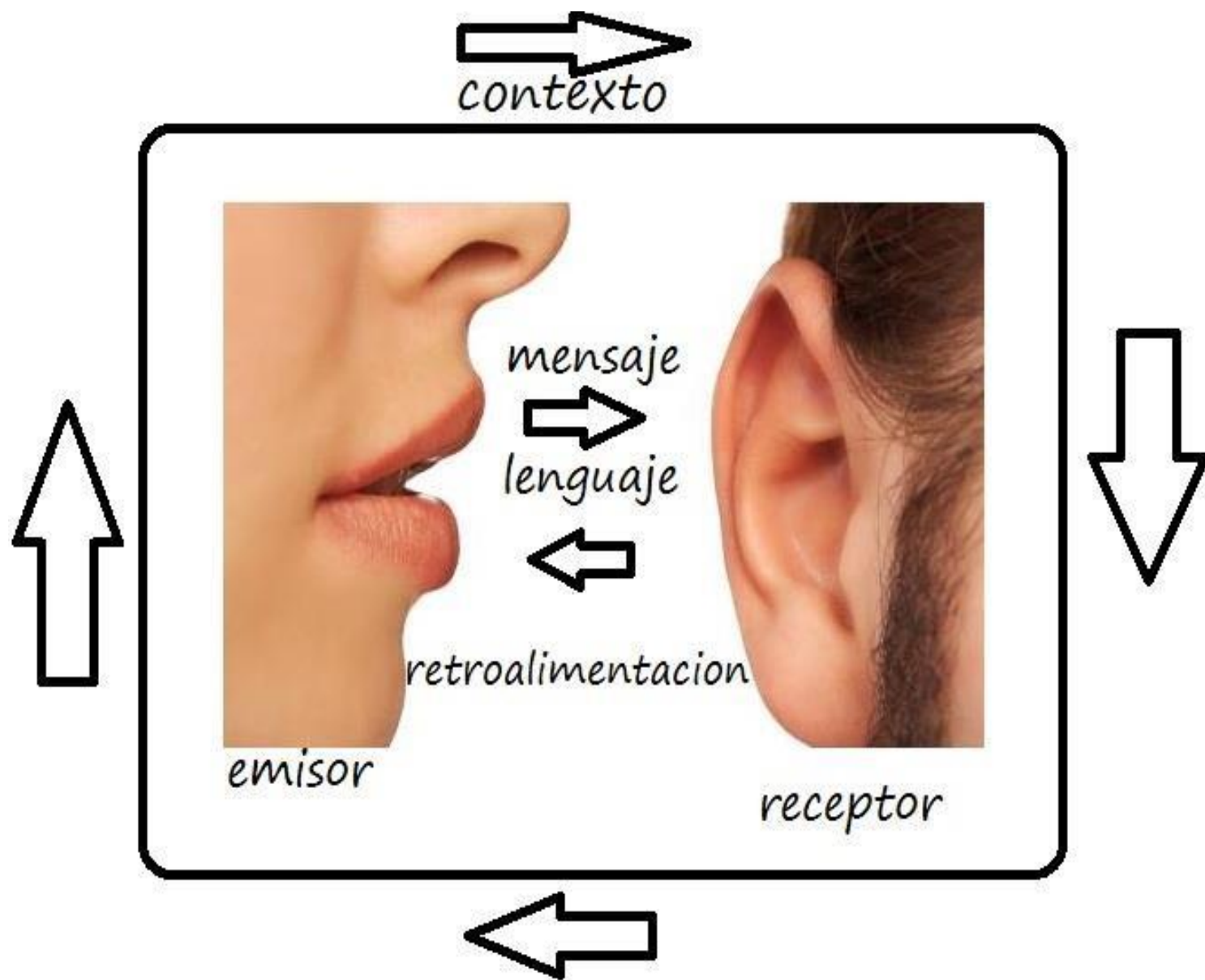






Comunicación efectiva





Liderazgo gerencial



50

Líder
Transaccional

Líder
Transformacional





Esta es mi simple religión. No hay necesidad de templos; no se necesita de una filosofía complicada.

El cerebro y el corazón son nuestro propio templo; la filosofía es la gentileza.

Atte. Dalai Lama.

Daniel Goleman.

Dalai Lama.

“Poniéndolo simple, la compasión marca la diferencia entre entender lo que le sucede a otras personas (empatía) e interesarse por lo que les sucede (compasión). Este es el tipo de amor que un padre siente por su hijo. Cuando las personas cultivan esa cualidad en forma más amplia, significa que serán capaces de extender ese sentimiento hacia otras personas que formen parte de sus vidas.”



Motivación y crecimiento profesional



A close-up photograph of a person's hand holding a white, rectangular card. The card is tilted slightly to the right. The text "Yo Profesional" is printed in a bold, black, sans-serif font in the center of the card. The background is a plain, light color.

Yo Profesional



NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN CON PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA-PNL

Aplicado a Líderes y a Equipos Para el Alto Desempeño y Rendimiento

LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN CON PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA-PNL

- Identidad y compromiso
- Zona de confort
- Liderazgo compartido
- Inteligencia emocional
- Team Building
- Cross Funtional



Liderazgo compartido



Team Building



Team Building









UI Engineer

Software Engineer

Marketing

Founder

Software Engineer

UI Engineer

UI Designer

The Jotform Team





NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

COACHING CON PNL EN LA GESTIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

Aplicado a Líderes y a Equipos Para el Alto Desempeño y Rendimiento

COACHING CON PNL EN LA GESTIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

- Escucha activa, rapport
- Cross cultural
- Perfiles de comprador extranjero
- Plan comercial y programa de negociaciones
- Negociaciones internacionales eficaces



Escucha activa, rapport







AL DE NEGOCIOS

as peruanas en el exterior e implantación de
personalizada, coaching en negociaciones
il de importación y exportación.

*** 00175 6004 ***

NTD



Cross cultural









<https://www.youtube.com/watch?v=Izk1UkESsCM>





NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

Coaching, Asesoría y Mentoring

Aplicado a Líderes y a Equipos Para el Alto Desempeño y Rendimiento



NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS



NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS



El Asesor posee conocimientos de los que carece y necesita la empresa. El conocimiento es externo, está fuera del cliente.



To do ↓
1. Plan
2. Action
3. Review



WWW
10,000,000€



La PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA-PNL permite conseguir resultados increíbles, tanto así, que para los que ven una demostración por primera vez, creen que es algo arreglado o mágico. La PNL aplicada a los negocios, especialmente internacionales, podrá hacer cosas maravillosas tales . . . como curar una fobia, eliminar recuerdos traumáticos, vencer adicciones, etc. Todos estos resultados con la práctica los podrás lograr en solo minutos.

CONSCIENTE

ENTORNO ¿dónde? ¿cuándo?

COMPORTAMIENTO ¿qué hago?

CAPACIDADES ¿cómo?

CREENCIAS ¿por qué?

VALORES ¿para qué?

IDENTIDAD ¿quién soy yo?

TRANSPERSONAL YO SOY

INCONSCIENTE

Programación Neurolingüística P.N.L.



NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

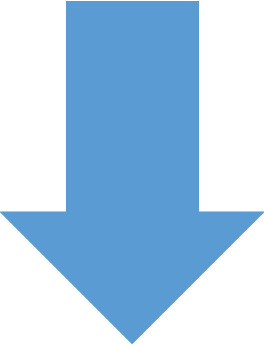


NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS



NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS



Implicancia del Coaching y la PNL en la Gestión de Negocios Internacionales

- 
- ¿Inseguridad en sostener una propuesta? Bloqueos mentales?
 - ¿Preocupaciones por superar a la competencia?, Temor en asumir el liderazgo?
 - ¿Trata con dureza al personal ?, Padece de Stress ?
 - ¿Ambiente laboral desfavorable ?, Trabajadores desmotivados ?
 - Problemas familiares llevados al trabajo ?, Prejuicios para elegir a los miembros de tu equipo comercial?
 - ¿Manipulado y abrumado en sus negociaciones?, Desconfianza en sus planes comerciales?
 - ¿Demoras en realizar los cambios planificados?, poca claridad en las palabras?
 - ¿Falta de empatía en la negociaciones ?



Alto rendimiento de líderes y alto desempeño de los equipos comerciales en empresas exportadoras

- ✓ Coaching
- ✓ Programación Neurolingüística
- ✓ Asesoría
- ✓ Mentoring

- 
- 
- Escucha activa en la negociación, rapport
 - Identidad y percepción individual
 - Zona de confort en los negocios, Compromiso de los trabajadores
 - Poder de decisiones, Comunicación efectiva en el equipo de trabajo
 - Liderazgo gerencial, Motivación al equipo de trabajo y crecimiento profesional
 - Identidad y compromiso de los trabajadores, Liderazgo compartido
 - Organización o reorganización del equipo del área comercial
 - Manejo adecuado en la negociación acorde a cada Perfiles comprador internacional
 - Diseño del plan comercial de negociaciones
 - Dominio de técnicas y tácticas para las negociaciones eficaces

Articulación Comercial y Negociaciones
Inteligencia de Mercados y Prospección Comercial
Promoción de Proyectos de Inversión, Innovación y
Start Ups

Misiones Empresariales a Europa

Del 02 de setiembre al 07 de
octubre 2018



MISIÓN DE PROMOCIÓN Y ARTICULACIÓN COMERCIAL A EUROPA



Italia, Alemania, Suiza, Países Bajos, Bélgica, Francia, España



*Representación de empresas peruanas: visita a
retails mayoristas y minoristas, articulación
comercial, pruebas de venta, negociación y
análisis de riesgos de compradores*



Sectores y Líneas de Productos:
SuperFoods, alimentos bio y Alimentos
Procesados
Moda, Prendas de alpaca, ropa de
bebé y de niños y Accesorios
Muebles, Decoración, Regalos,
Artesanías



- Encuentre al Comprador Ideal para sus Productos -

MISIÓN DE PROMOCIÓN Y ARTICULACIÓN COMERCIAL A EUROPA

Se realiza la representación de empresas Peruanas, dando a conocer sus productos para eso se utilizan diferentes documentos como ficha de producto, brochure, Lista de precios en dólares, utilizando los Incoterms respectivos.

En la misión se concretan visitas en las diferentes Líneas de Productos:

- ✓ Super foods, Alimentos Bio y Alimentos Procesados donde se visitará súper mercados, retailers, mayoristas como minoristas.*
- ✓ Moda, Prendas de Bebe y de niños se visitará boutique de prendas especializadas donde se estudiará y analizarán a los compradores, usuarios, etc.*
- ✓ Muebles, Decoración, Regalos, Artesanías se visitará Tiendas por Departamentos, Zonas comerciales, Grandes Almacenes realizando pruebas de venta, negociaciones, indagando posibles riesgos, oportunidades con los potenciales compradores.*

Objetivos:

- Obtener importantes contactos con potenciales compradores y/o importadores.*
- Promover los productos y servicios de la Empresa Peruana.*
- Pre– negociaciones con potenciales compradores.*
- Acercar la oferta y a la empresa a los Consejeros Comerciales del Perú en el Exterior.*
- Ampliar el mercado, captando nuevos o potenciales compradores y/o importadores.*

MISIÓN DE INTELIGENCIA DE MERCADOS Y PROSPECCIÓN COMERCIAL A EUROPA



Italia, Alemania, Suiza, Países Bajos, Bélgica, Francia, España



*Análisis de mercados y prospección comercial,
pruebas de venta, análisis de competencia y de
precios, tendencias, oportunidades comerciales,
análisis de riesgos de compradores*



Sectores y Líneas de Productos:
SuperFoods y Alimentos Procesados
Moda, Prendas de Vestir y Accesorios
Muebles, Decoración y Regalos



- Defina su Estrategia de Marketing Ideal para sus Productos -

MISIÓN DE INTELIGENCIA DE MERCADOS Y PROSPECCIÓN COMERCIAL A EUROPA

Aquí se identifican los distintos mercados a analizar que pueden ser (Italia, Suiza, Alemania, Países Bajos, Bélgica, Francia, España), el estudio implica características del mercado, segmentos de mercado, perfil del cliente, tipos de consumidores, motivaciones de compra, demanda potencial, análisis de la competencia, riesgos y factores de Éxito.

Objetivo:

- *Demostrar la viabilidad comercial.*
- *Conocer las oportunidades comerciales determinando el ámbito geográfico, cuantificar el mercado potencial.*
- *Se analizarán comportamientos de compra de los clientes y sus necesidades. Por último, se incluirá una reflexión sobre la evolución futura que se espera del mercado.*

MISIÓN DE PROMOCIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, INNOVACIÓN Y START UPS A EUROPA



Italia, Suiza, Alemania, Países Bajos, Bélgica, Francia, España



Promoción de proyectos de inversión, innovación y Start Ups peruanos, clasificación y pre-evaluación del financiamiento de proyectos



- Encuentre al Inversionista ideal para su Proyecto -

MISIÓN DE PROMOCIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, INNOVACIÓN Y STARTUPS A EUROPA

Se realiza el impulso de Proyectos de inversión e innovación, que surgen de empresas que desean aumentar ventas de productos, clasificación, evaluando el financiamiento, que permiten establecer ventajas y desventajas, dando como resultado si el proyecto es rentable o si es factible.

Objetivos:

- *Reconocer los requisitos específicos y condiciones de acceso a créditos o inversionistas afines al Proyecto.*
- *Diferenciar las alternativas de acceso a financiamiento existentes.*
- *Promover el surgimiento y consolidación de nuevas empresas peruanas.*
- *Promover el ingreso de inversionistas al país.*

Aplique lo aprendido en su empresa y recuerde que...

La persona que dice que no se puede, no debería interrumpir a la persona que lo está haciendo.

**GRACIAS POR SU
ATENCIÓN**

Jorge L. Caycho Celle
991 756 091

jcaycho@bpnetworking.pe
jorge_caycho@yahoo.es



NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS



<http://coachingconpnlgeorgelc.blogspot.pe/?view=snapshot>