



Seminarios Miércoles del exportador

Tácticas en la gestión comercial con Estados Unidos y Canadá para alimentos procesados

Lima, 28 de junio de 2023



jcaycho@bpnetworking.pe



Gestión de la Negociaciones Interculturales e Internacionales

ELEMENTOS CLAVES AL INTERIOR DE LA EMPRESA EXPORTADORA

- ❑ 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
- ❑ DESARROLLAR HABILIDADES PERSONALES Y PROFESIONALES
- ❑ DOMINAR LAS TÉCNICAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL

ACTIVIDADES

- Información estratégica de los mercados
- Pruebas de venta
- Comportamiento de compra
- Análisis de la competencia
 - Precios
 - Tendencias
 - Oportunidades comerciales
 - Análisis de riesgo de compradores



A photograph showing several business professionals in a meeting. They are gathered around a table, looking at and pointing to documents and charts. The scene is partially obscured by a large blue and orange diagonal graphic overlay.

USTED REQUIERE INFORMACIÓN ESTRATÉGICA EN:

- Perfil del cliente
- Segmentos de mercado
- Características del mercado
- Tipos de consumidores
- Motivaciones de compra
- Demanda potencial
- Análisis de la competencia
- Análisis de riesgos
- Factores de éxito

Gestión de la Negociaciones Interculturales e Internacionales

1. Ficha País

- ✓ Sistema Político
- ✓ Calendario Electoral
- ✓ PIB
- ✓ Tipo de Cambio
- ✓ Inflación
- ✓ Índice de Desarrollo Humano (PNUD)

2. Entorno Empresarial

- ✓ Institucionalidad Gremial
- ✓ Cámaras de Comercio
- ✓ Organizaciones de Consumidores
- ✓ Organizaciones de Productores
- ✓ Regulaciones de Protección de Marcas, Patentes y Franquicias
- ✓ Regulaciones de Constitución de Empresas

Gestión de la Negociaciones Interculturales e Internacionales

3. Entorno General de Negocios

- ✓ Puertos Internacionales
- ✓ Líneas Navieras
- ✓ Aeropuertos Internacionales
- ✓ Líneas Aéreas
- ✓ Calendario Comercial (Feriados 2017 - 2018)

4. Acceso a Mercados

- ✓ Acuerdos Comerciales Vigentes
- ✓ Entidades Reguladoras en Requisitos Técnicos de Acceso a Mercados
- ✓ Entidades Reguladoras en Importaciones

5. Gestión de Negociaciones

- ✓ Perfil General del Consumidor Cuidados en el Proceso de Negociación
- ✓ Estrategias de Negociación
- ✓ Normas de Protocolo

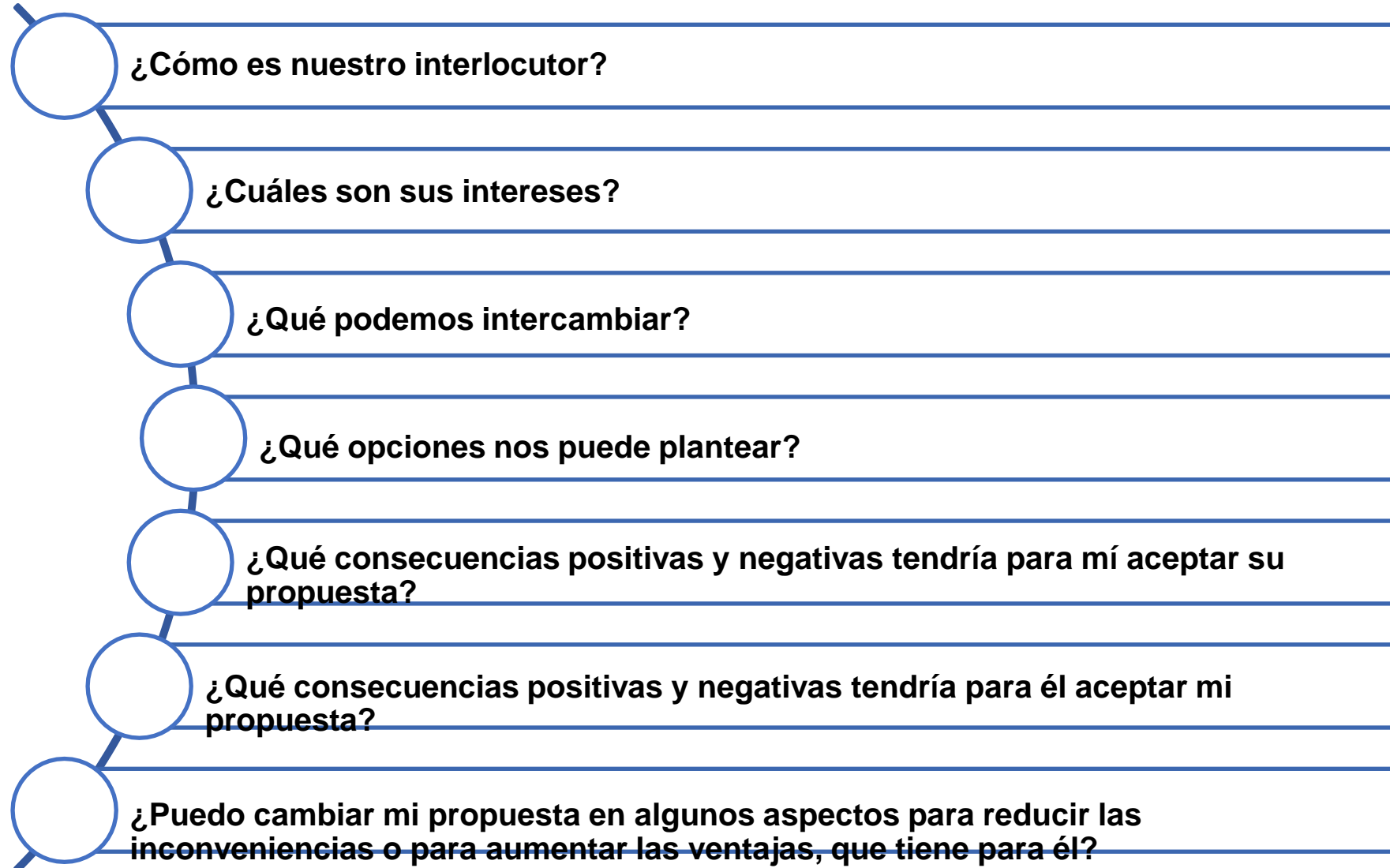
ETAPAS EN LA NEGOCIACIÓN

“El mayor engaño sobre las negociaciones es presentar el fenómeno como eventos cortos ó separados, en lugar de momentos sucesivos en un contexto que evoluciona”

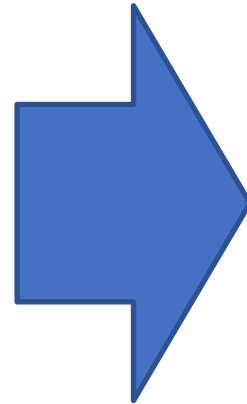
W.Zartman



Gestión de la Negociaciones Interculturales e Internacionales



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.

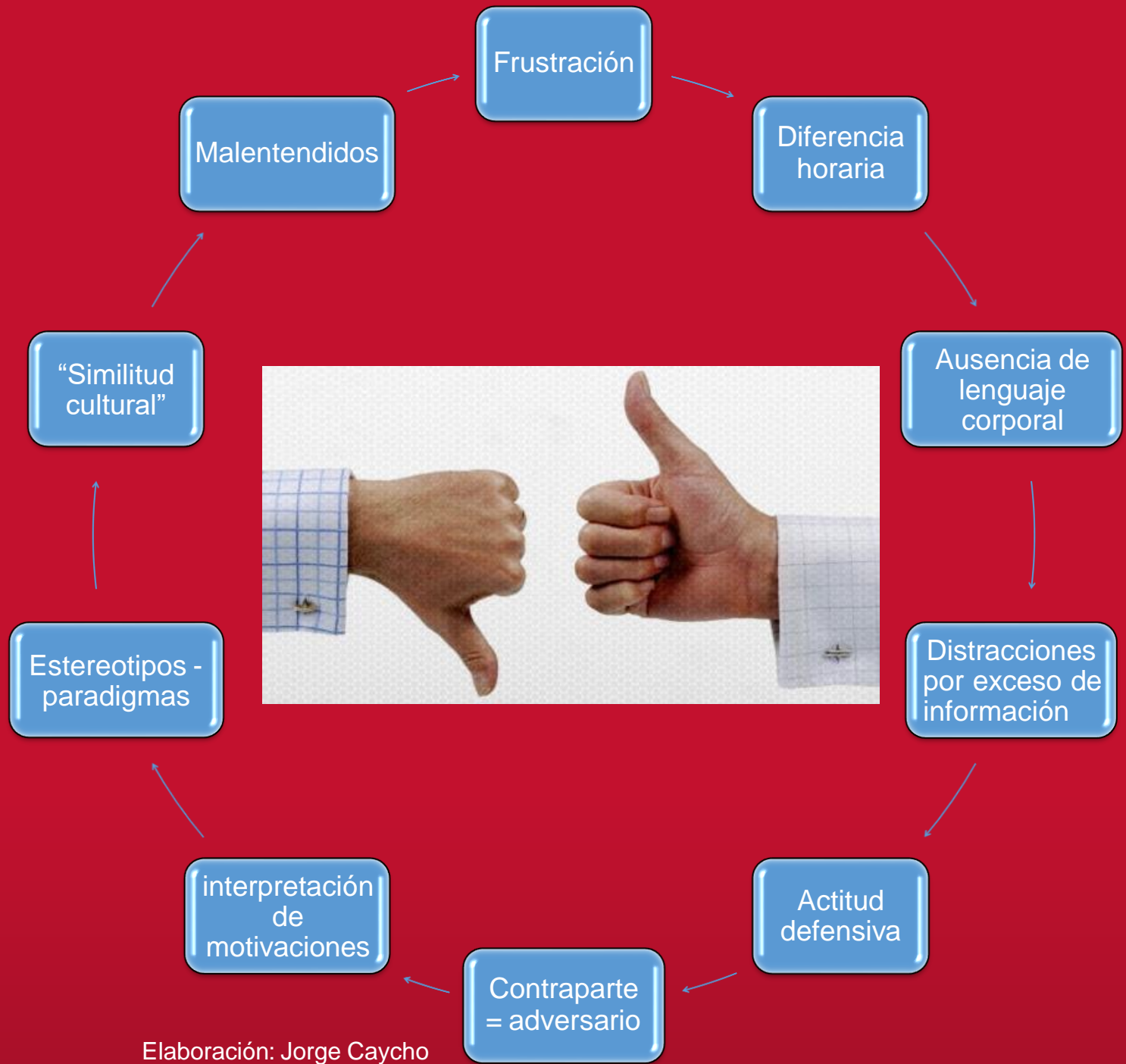


Diversidad de países, muchas más culturas!



TIBURONES DE UNA MALA NEGOCIACIÓN:

INTERFERENCIAS CULTURALES



Webinar Exportador

Gestión Comercial en el Mercado Norteamericano

Perfil General del Consumidor



Webinar
Exportador

El consumidor estadounidense se muestra muy abierto a adquirir productos extranjeros, la variedad de los productos es muy diversa. El consumidor estadounidense es adinerado y muy diferente en sus intereses y gustos. Valoran la comodidad en casa, la alimentación y los autos. Sin embargo, la recesión ha cambiado el panorama económico y ha modificado radicalmente el comportamiento de los numerosos consumidores estadounidense que ahora están aprendiendo a vivir con menos productos caros y la utilización de créditos de consumo es muy alta.

Perfil General del Consumidor



Webinar Exportador

La crisis mundial aumentó los precios de los consumidores llevando a muchos de ellos a cambiar sus marcas habituales por unas menos caras. Los consumidores estadounidenses son cada vez más conscientes del medio ambiente al momento de tomar las decisiones de compra.



Cuidados en el Proceso de Negociación



Webinar
Exportador

Los estadounidenses son de trato cordial y muy atentos, son muy buenos negociadores, dominantes y directos durante la negociación y si algo no les gusta suelen demostrarlo de una manera recia, siempre buscan negociar para obtener resultados iguales para ambas partes y así mantener las relaciones comerciales por mucho tiempo y son muy persistentes a la hora de resolver algún problema durante la negociación



Cuidados en el Proceso de Negociación



Webinar
Exportador

La manera de saludarse es con apretón de manos, de igual manera trate de siempre dirigirse por primera vez por el apellido antecedido del título “Dr., Ms., Miss, o Mr.” según el caso. La vestimenta es formal y tenga siempre presente el lugar donde se llevará a cabo la negociación, son muy directos, buscan resultados rápidos y valoran la información

Estrategias de Negociación



Webinar Exportador

Las empresas norteamericanas son accesibles y se recomienda antes de la cita proporcionar alguna información sobre la empresa, si bien su estilo de negociación puede no gustar, pero por ello no se les debe subestimar algunos antes de la entrevista van pidiendo ofertas previas para ver si ésta en el precio y no perder tiempo en una entrevista



Estrategias de Negociación



Webinar Exportador



Son muy profesionales y es por ello que se debe acudir con un buen material promocional, utilizar un buen equipo comercial y hacer una presentación eficaz.

El lenguaje debe ser directo y claro, las respuestas poco claras pueden interpretarse como desconfianza o falta de sinceridad. Pueden cambiar de idea rápidamente por eso tienen que estar preparados para responder, les gusta mucho la confrontación, por ejemplo: “take it o leave it” (lo tomas o lo dejas)

Normas de Protocolo



Webinar Exportador

El contacto visual es muy importante pues demuestra interés, sinceridad y confianza.

Temas como Política Exterior norteamericana, la situación racial, el aborto, la discriminación u otros controversiales no son recomendables que sean comentados en las reuniones, por el contrario, hablar sobre trabajo, viajes, comida, deportes, cine y música, en general les agrada mucho

Normas de Protocolo



Webinar Exportador

Debido a la implantación de la comida rápida los almuerzos de negocios se han sustituido por los desayunos y cenas, de preferencia en los hoteles. Tomar en cuenta que es habitual regalar objetos con el logotipo de la empresa y entregarlos al finalizar el acuerdo comercial y, si nos hacen algún presente, es usual abrirlos en ese mismo momento y mostrarles su gratitud

Normas de Protocolo



Webinar Exportador

Los estadounidenses toman pocos días de vacaciones solo las dos últimas semanas de diciembre y la primera de enero, además no tienen costumbre de hacerlo en un determinado mes del año, cualquier mes del año es buena para hacer negocios en ese país

Un detalle no menos importante, es el uso del Inglés norteamericano y evitar el inglés Británico dado que puede ocasionar situaciones incómodas o restarle méritos al vendedor







“El éxito comercial depende en gran medida de cuánto inviertes en conocimientos y en aprovechar otras experiencias, para acortar el tiempo que toma tener resultados”

Autor: Jorge Caycho