

Coaching Profesional y la 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

10 de mayo de 2017

Lima, Perú



prom
perú



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**, Director de STAFF de la **Chamber of the Americas in Peru**, Country Manager del **Instituto de Negociación-IDN WDC-USA**, miembro fundador del Comité ISO 26000 de INDECOPI, estudios en Promoción Comercial y de Inversiones en Seúl-Corea y estudios oficiales del FDA en Better Process Control en Louisiana State University de USA.*

*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, PRODUCE, MINEDU, MININTER, CAMARA DEL COMERCIO DE LIMA, PERÚ CAMARAS, PROGRAMA AL INVEST 5.0, IICA, CITE Agroindustrial, BACKUS-SAB MILLER.***

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



INSTITUTO DE NEGOCIACIÓN
NEGOCIA CON PASIÓN, ATENCIÓN, CLARIDAD Y AMBICIÓN



CHAMBER OF THE AMERICAS



NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

Coaching y Programación Neurolingüística-PNL 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-PNL 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-PNL en la Gestión de Negocios Internacionales



Contenido:

- *Elementos Claves al Interior de la Empresa Exportadora*
- *El Coaching y la Programación Neurolingüística-PNL en los Negocios (Problemática)*
- *Liderazgo y Motivación con Programación Neurolingüística-PNL (Problemática)*
- *Coaching con PNL en la Gestión Comercial Internacional (Aportes a la solución de problemas)*
- *Coaching, Asesoría y Mentoring*
- *Implicancia del Coaching y la PNL en la Gestión de Negocios Internacionales*

Coaching y Programación Neurolingüística-PNL en la Gestión de Negocios 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
- Dominar las técnicas y tácticas de negociación intercultural





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?*





sorpresa

- ① Las cejas se elevan
- ② Los ojos se abren
- ③ La boca se abre

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

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

¿Te preocupas constantemente por superar a la competencia?

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

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

Juguemos...

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



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



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



¿Te preocupa que el personal no está frecuentemente motivado?

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

¿El ambiente laboral no es favorable?

¿Te cuesta prescindir de personas en el trabajo?

¿Es frecuente en ti el estrés?

*...EN LA GESTIÓN
COMERCIAL Y
NEGOCIACIONES,
¿CÓMO VAMOS?*



¿Confías plenamente en tus planes comerciales?

¿Demoras en realizar los cambios planificados?

¿Siempre has llevado con éxito las negociaciones?

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

¿Podrías decir que hablas o escribes demasiado al negociar?

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

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

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

¿Te has sentido manipulado en algunas negociaciones?

¿Funciona tu empatía en las negociaciones?



¿Te preocupa no dominar técnicas y tácticas de negociación?



CEO

Y tu “brazo derecho”
en la empresa, ¿cómo
está?





123RF



123RF



123RF



123RF









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

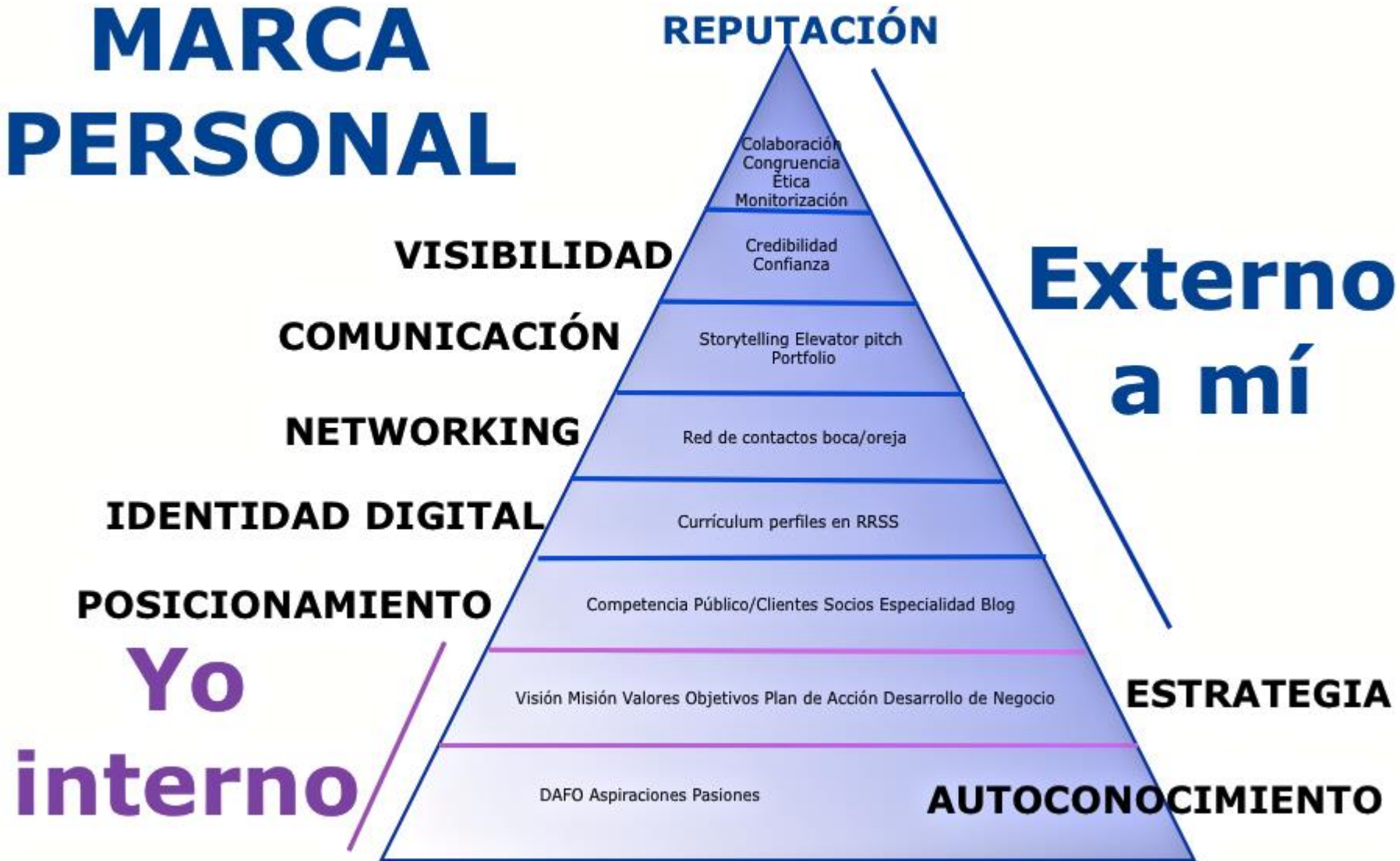
- *Identidad y percepción individual*
- *Zona de confort*
- *Compromisos*
- *Poder de decisiones*
- *Comunicación efectiva*
- *Liderazgo gerencial*
- *Inteligencia emocional*
- *Motivación y crecimiento profesional*



Identidad y percepción individual



MARCA PERSONAL



REPUTACIÓN

Colaboración
Congruencia
Ética
Monitorización

VISIBILIDAD

Credibilidad
Confianza

COMUNICACIÓN

Storytelling Elevator pitch
Portfolio

**Externo
a mí**

NETWORKING

Red de contactos boca/oreja

IDENTIDAD DIGITAL

Currículum perfiles en RRSS

POSICIONAMIENTO

Competencia Público/Clientes Socios Especialidad Blog

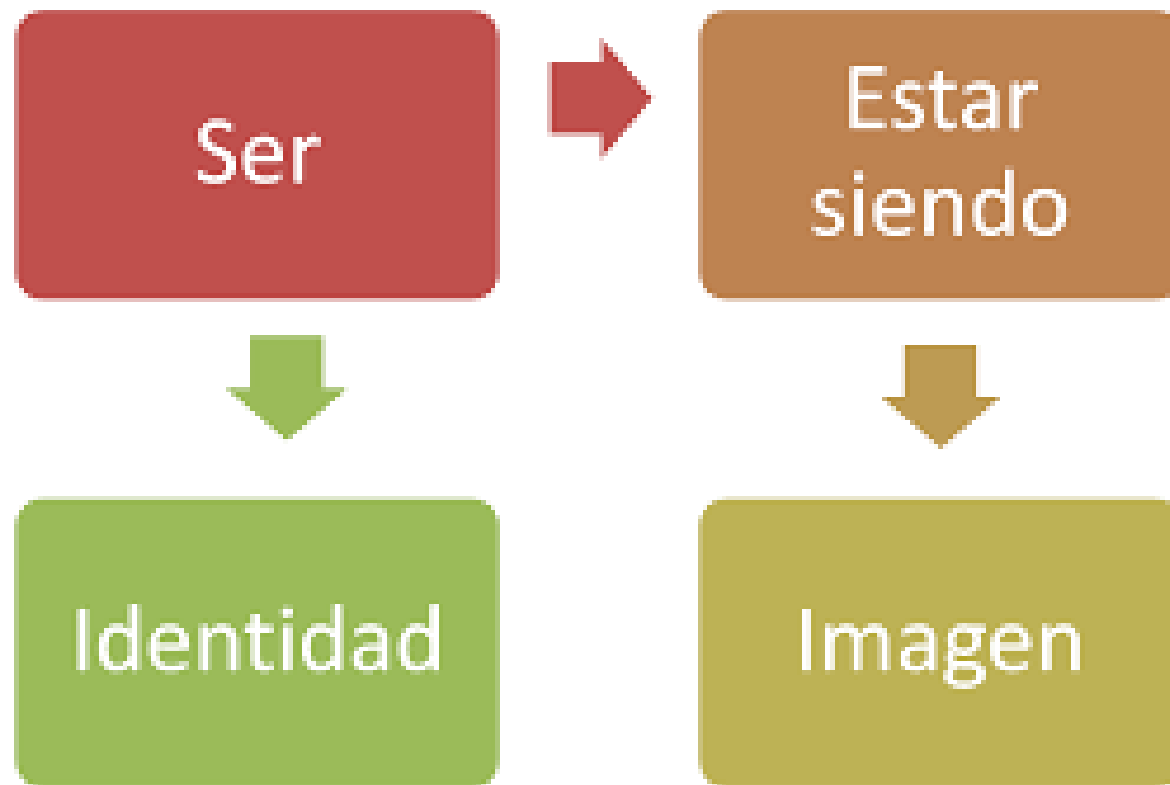
**Yo
interno**

Visión Misión Valores Objetivos Plan de Acción Desarrollo de Negocio

ESTRATEGIA

DAFO Aspiraciones Pasiones

AUTOCONOCIMIENTO



Zona de confort



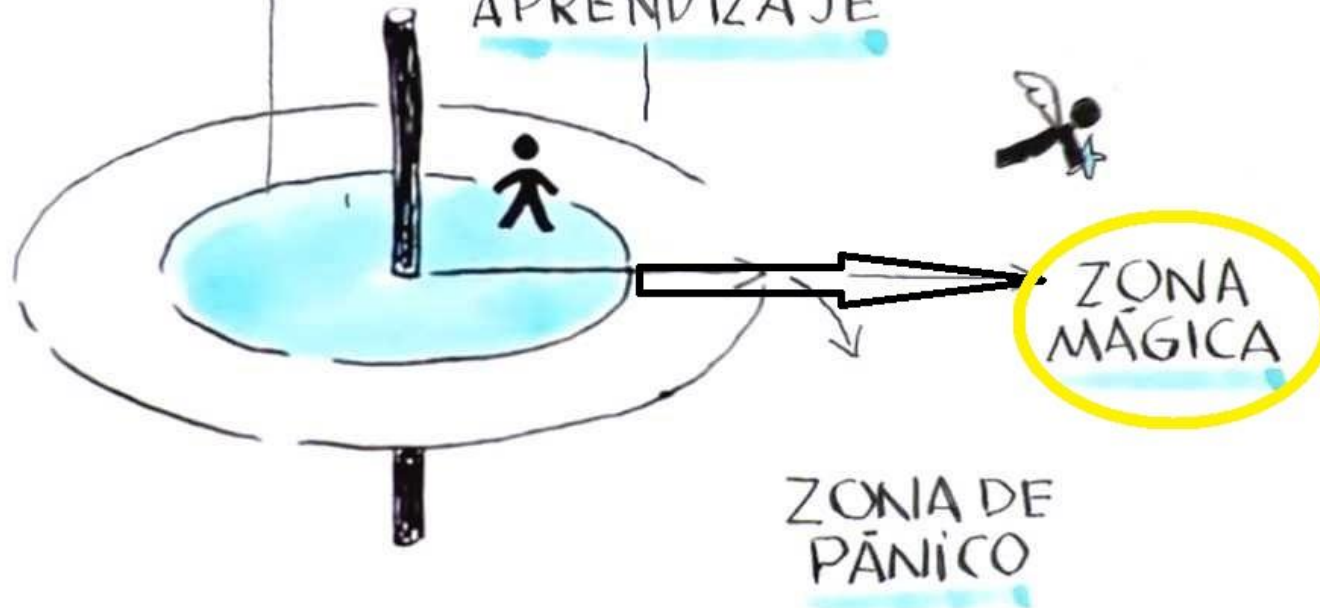
ZONA DE EXITO

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

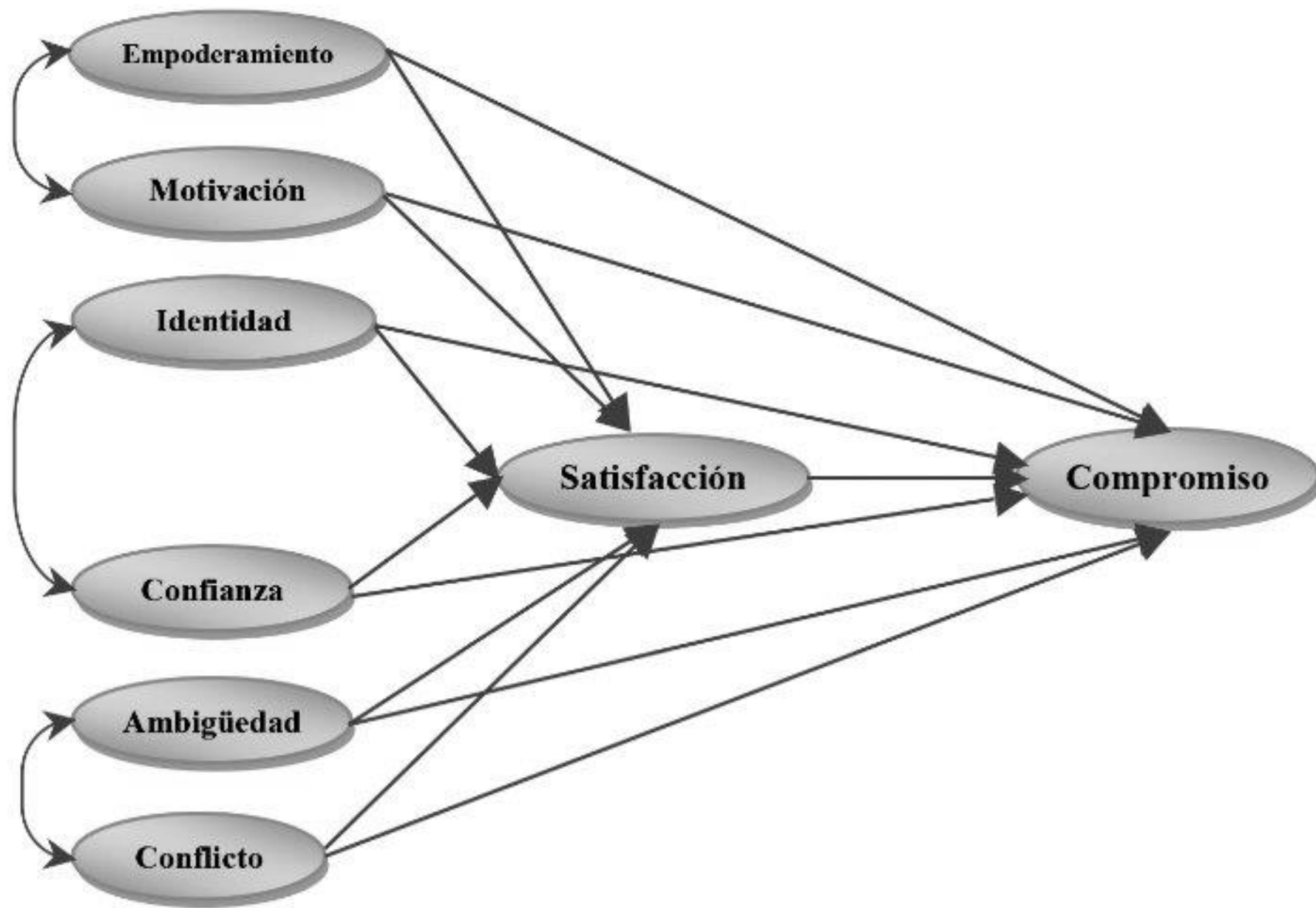
@magda_peral

Juguemos...

Compromiso

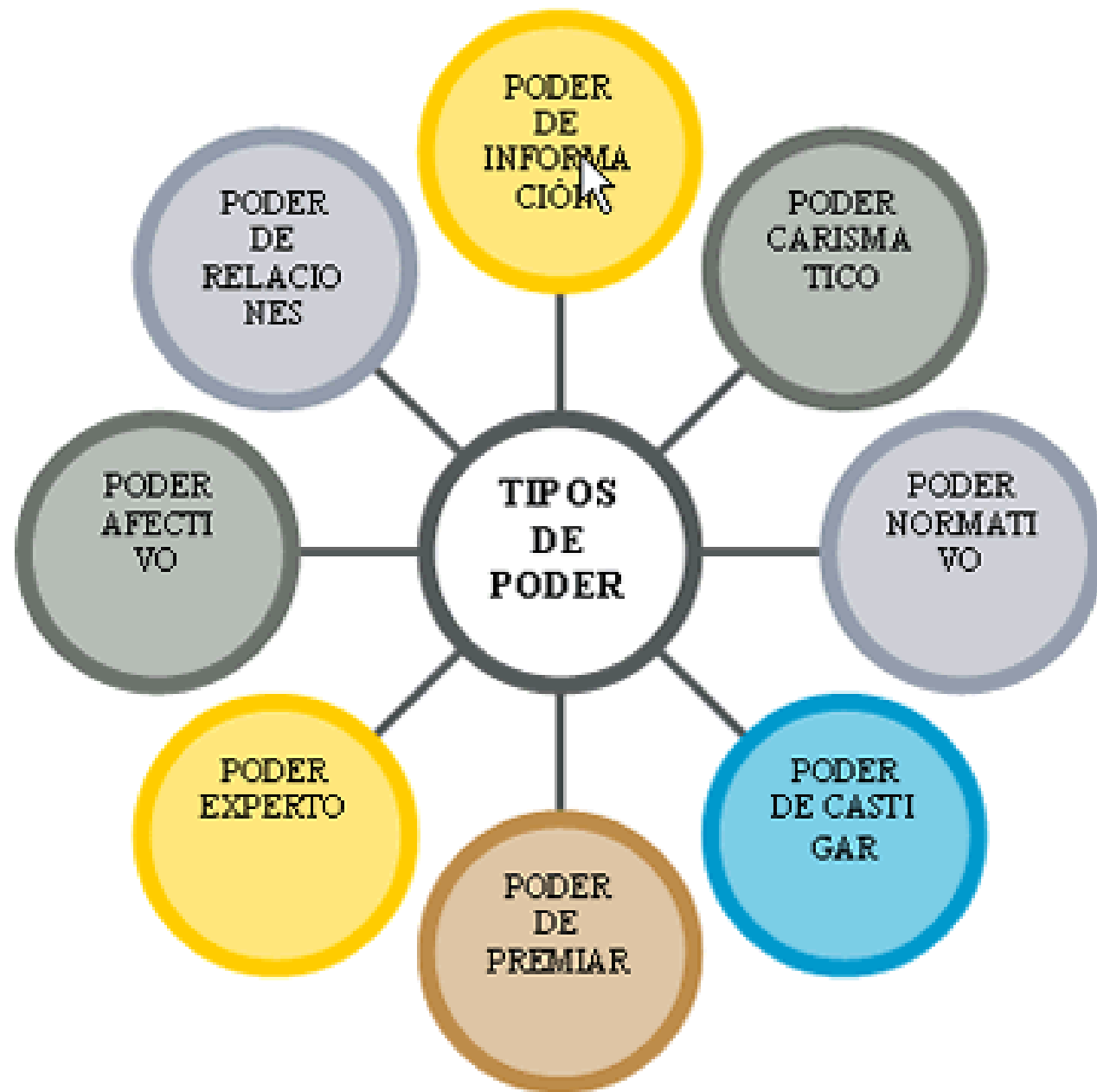


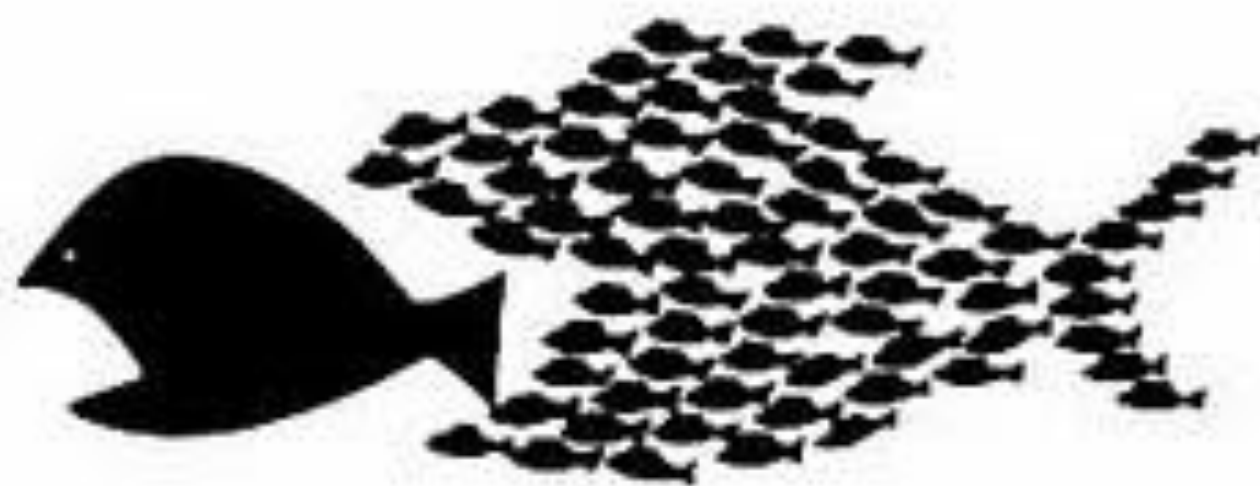




Poder de decisiones





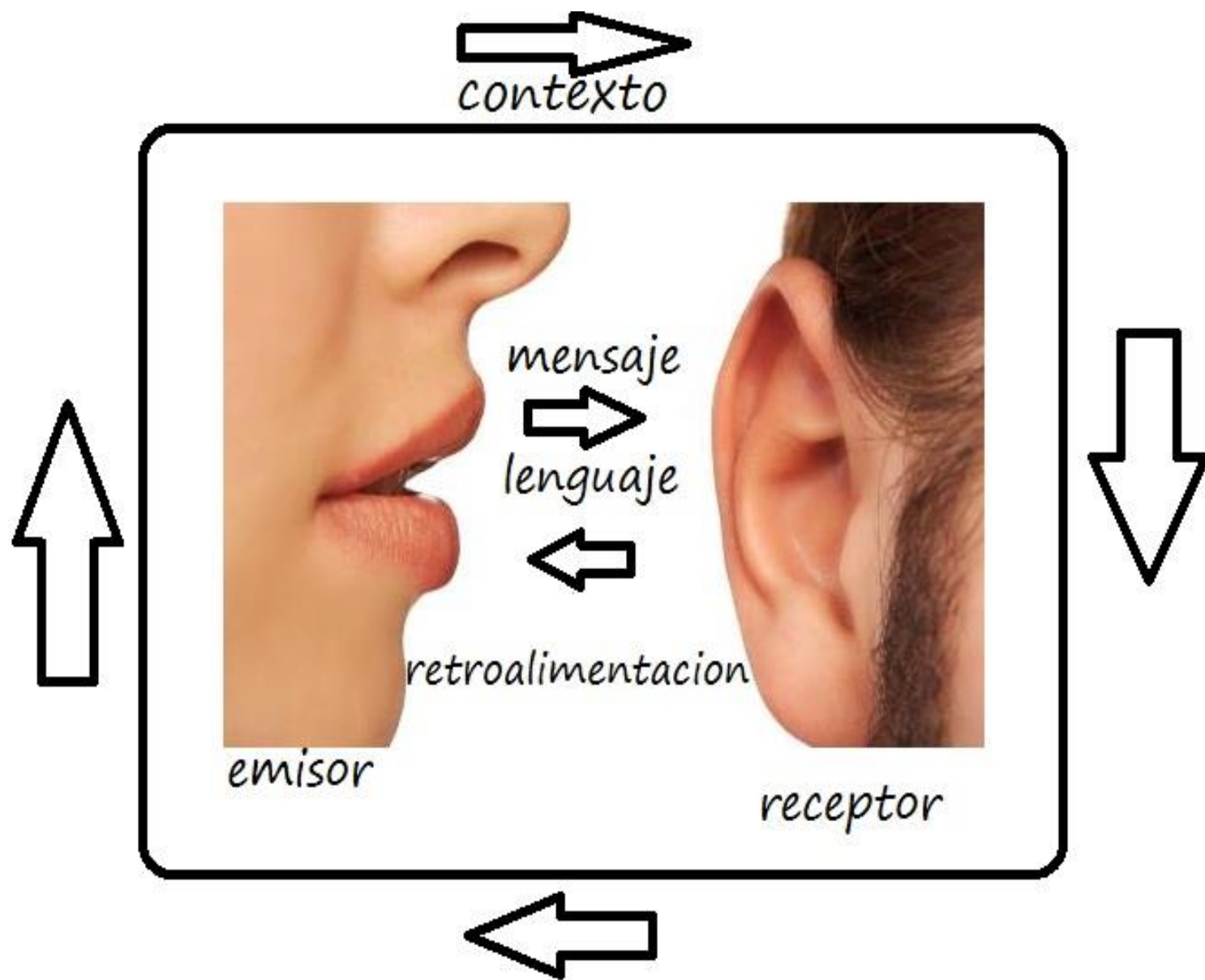




Comunicación efectiva







Liderazgo gerencial



75

Líder
Transaccional

Líder
Transformacional





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

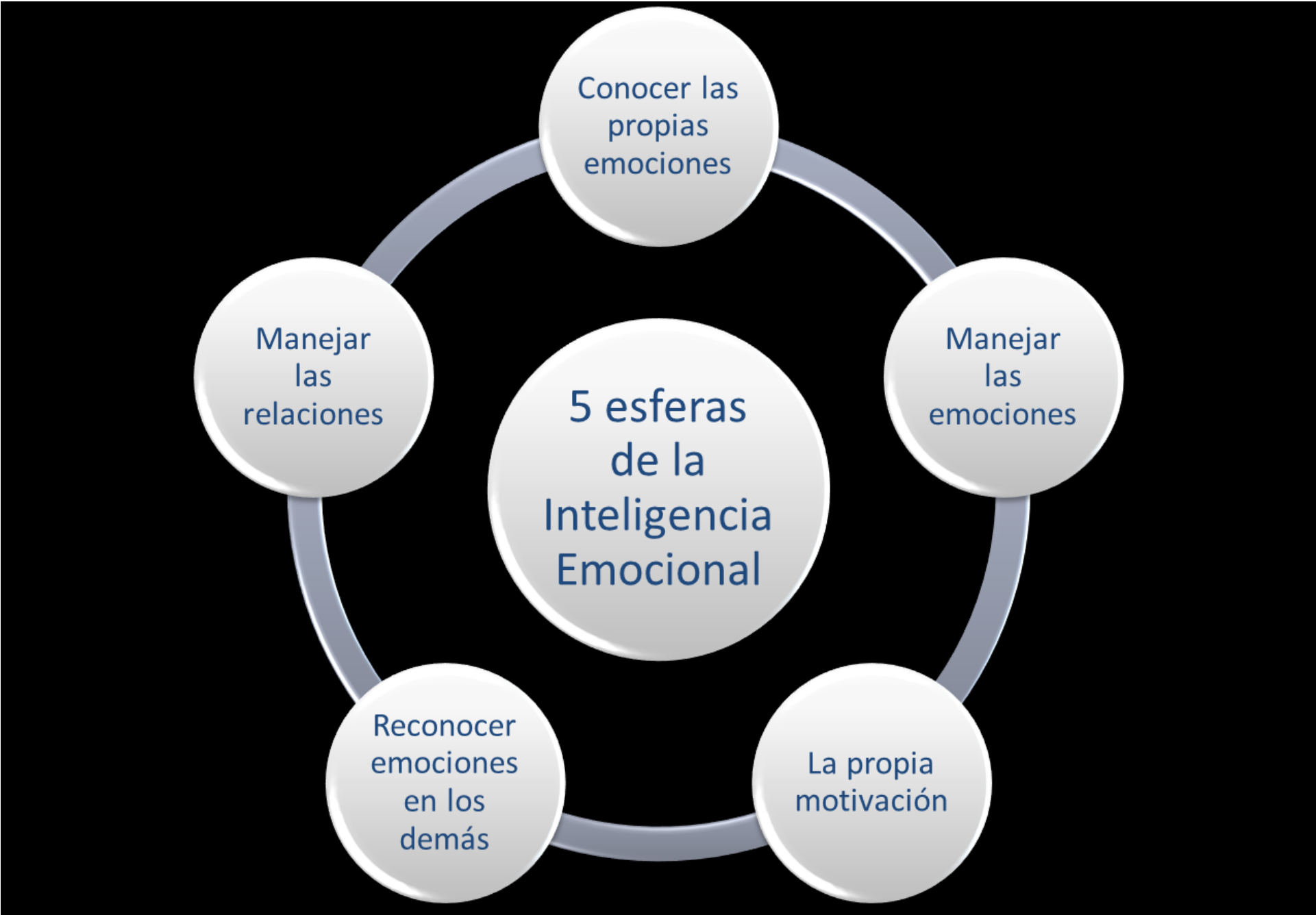
El cerebro y el corazón son nuestro propio templo; la filosofía es la gentileza.

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 plain white.

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
- Inteligencias múltiples
- Team Building
- Cross Funtional



Liderazgo compartido



Las Inteligencias Múltiples

Verbal o lingüística

Es valerse del uso del lenguaje para expresar las ideas, para expresar nuestros sentimientos o para persuadir a otros.

Lógica/Matemática

Razonamiento, pensamiento lógico, manejo de problemas matemáticos.

Visual/Espacial

Crear e interpretar imágenes, pensamiento en tres dimensiones.

Corporal/Kinestésica

Siente y expresa de forma corporal, realizando todos sus trabajos manualmente.

Musical o rítmica

Es crear o sentir un ritmo para expresar un estado emocional; detectando y analizando diferentes

Interpersonal

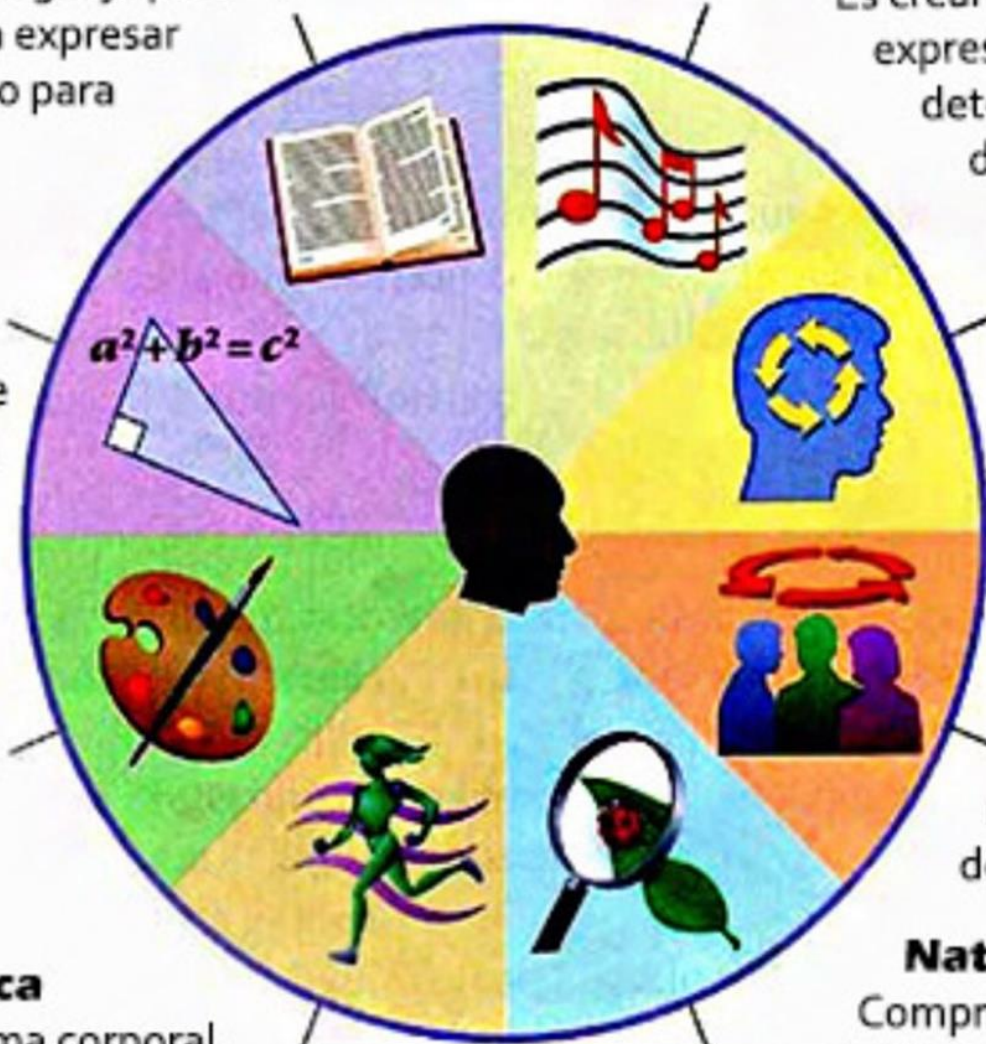
(consigo mismo)
Comprende su "Yo interior" sus pensamientos y sus emociones muy claramente.

Intrapersonal

(con las demás personas)
Comprende los sentimientos, necesidades y propósitos de los demás.

Naturalista

Comprende los patrones, la clasificación y el comportamiento de la naturaleza.



Team Building



Team Building









UI Engineer

Software Engineer

Marketing

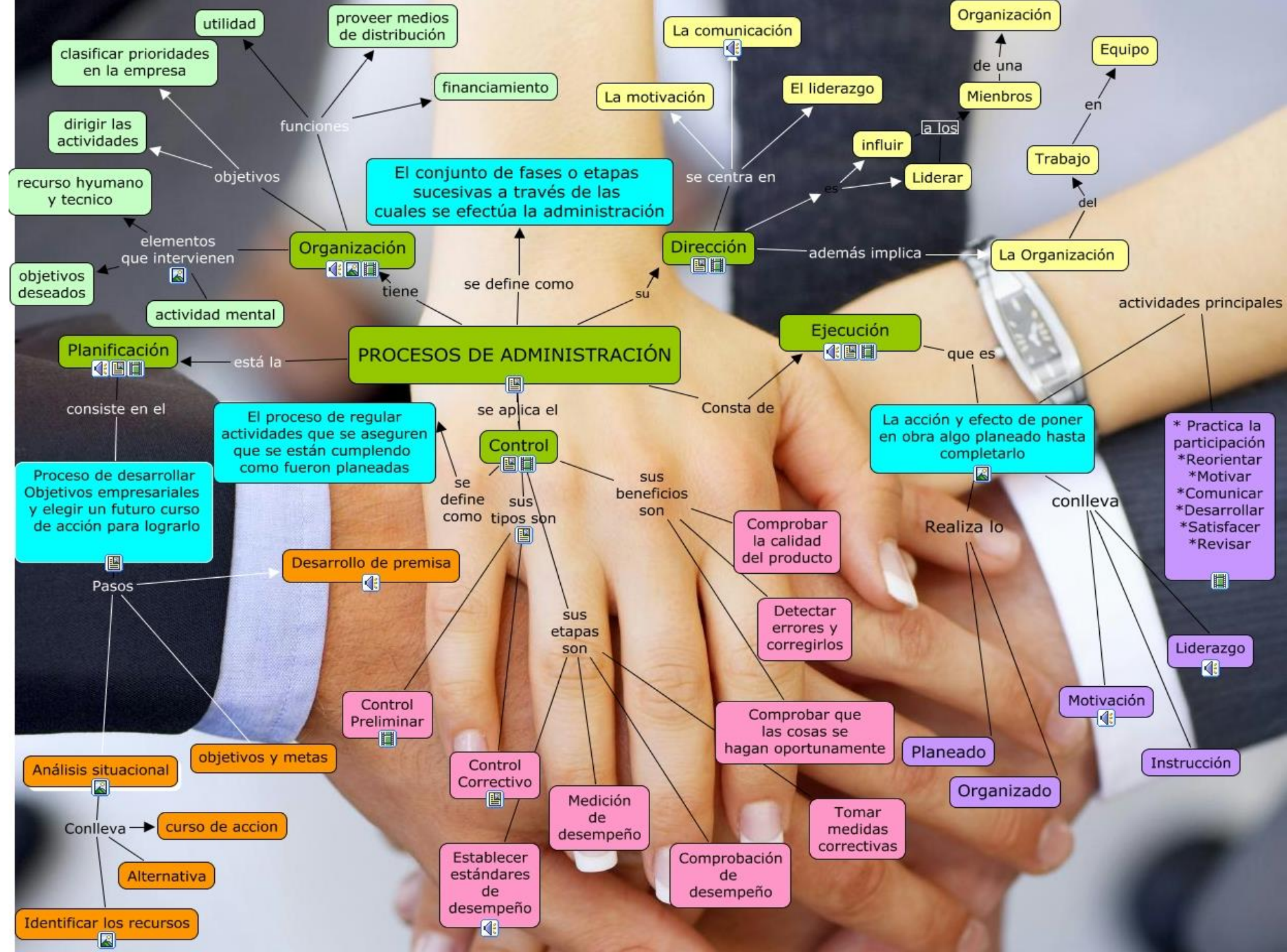
Founder

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 ***

NYC



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

...acompañar a las personas a definir metas claras y a establecer un plazo específico para alcanzarlas. El coaching es un proceso definido, que tiene puntos de partida y de llegada. Lo que resulta diferente y lo que puede confundir que el corazón del proceso es el potencial de una persona. Por lo tanto, el éxito no es fácil de cuantificar.

ILPNL



Coaching



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.



NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS



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

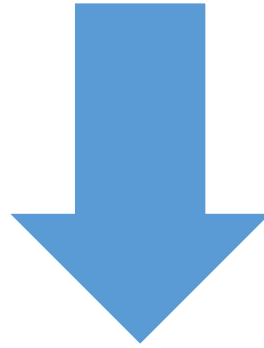


NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

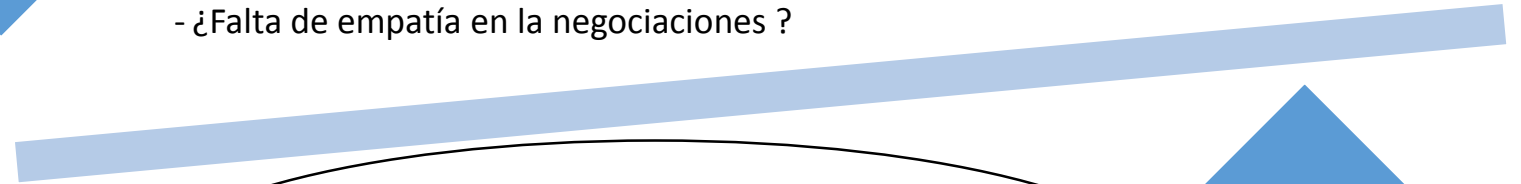


NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

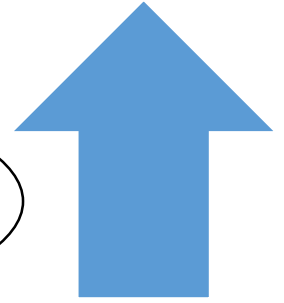
Implicancia del Coaching y la PNL en la Gestión de Negocios Internacionales



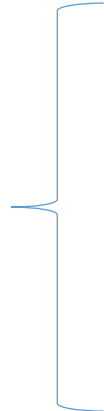
- ¿Inseguridad en sostener una propuesta? Bloqueos mentales?
- ¿Preocupaciones por superar a la competencia?, Temor en asumir el liderazgo?
- ¿Trata con dureza al personal ?, Padece de Stress ?
- ¿Ambiente laboral desfavorable ?, Trabajadores desmotivados ?
- Problemas familiares llevados al trabajo ?, 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



Negociaciones empresariales en comercio exterior Nivel avanzado (I edición, 2017)

Dirigido a: empresas peruanas exportadoras, con 1 año de permanencia en el mercado.

Código del programa: NEGOCIACIONES AVANZADO I

Horas: 52

Expositor: Jorge Luis Caycho Celle

Costo del programa: Gratuito

Requisitos para participar:

- Completar el Test del potencial exportador (resultado superior a 1.5). Más información revisar página 4.
- Conocimientos de Office e Internet

Inscripciones: Enviar número de RUC activo y domicilio habido para evaluación a forodigital@promperu.gob.pe indicando en el Asunto: NEGOCIACIONES AVANZADO I

Vacantes limitadas: 30 vacantes (2 participantes por empresa)

Lugar: Centro ADOC – PROMPERÚ Av. Jorge Basadre 610 San Isidro, Lima - Perú

PROGRAMAS Y TALLERES ESPECIALIZADOS ADOC – PROMPERÚ



PROGRAMA Negociaciones empresariales en comercio exterior – Nivel avanzado (I edición, 2017)

CÓDIGO NEGOCIACIONES AVANZADO I

Nº	FECHA	DIA	HORA	TEMA
1	15/05/2017	Lunes	14:00 - 18:00	· Negociación intercultural: Realidad cross cultural y perfil del negociador extranjero
2	16/05/2017	Martes	14:00 - 18:00	· Interferencias culturales: tiburones que atacan a un buen negociador
3	17/05/2017	Miércoles	14:00 - 18:00	· Técnicas de negociaciones empresariales internacionales
4	20/05/2017	Sábado	14:00 - 18:00	· Técnicas de negociaciones empresariales internacionales
5	23/05/2017	Martes	14:00 - 18:00	· Laboratorio de negociaciones: Coaching en negociaciones internacionales
6	24/05/2017	Miércoles	14:00 - 18:00	· Laboratorio de negociaciones: Coaching en negociaciones internacionales
7	Fecha y horario definida con la empresa			· Dinámicas grupales: Concurso negociadores seniors en comercio exterior
8	Fecha y horario definida con la empresa			· Dinámicas grupales: Concurso negociadores seniors en comercio exterior
9	Fecha y horario definida con la empresa			Asistencia técnica
10	Fecha y horario definida con la empresa			Asistencia técnica
11	Fecha y horario definida con la empresa			Asistencia técnica
12	Fecha y horario definida con la empresa			Asistencia técnica
13	06/06/2017	Martes	14:00 - 18:00	Retroalimentación grupal: experiencias de empresas, lecciones aprendidas

Objetivos del programa

- Contribuir al mejor desempeño de los equipos comerciales en empresas exportadoras
- Evidenciar el valor aplicativo a las negociaciones internacionales, corrigiendo limitantes individuales y grupales con ayuda del coaching y la PNL (programación neurolingüística)

Entrega de constancias

El participante que cumpla con los siguientes requisitos obtendrá la constancia de participación: 80% asistencia en sesiones presenciales, participación en dinámicas grupales ó en asistencia técnica y completar encuesta (*)

(*) Los participantes deberán completar la encuesta de evaluación del programa.

Test del potencial exportador

Es una herramienta que sirve para diagnosticar a la empresa (exportadora o potencial exportadora) y ver la calidad en gestión integral que tiene para exportar; incrementando sus fortalezas y minimizando sus debilidades, este test se realiza una sola vez.

Para participar en los programas ADOC debe completar el test del potencial exportador y obtener una valoración mayor a 1.5; luego continuar con el procedimiento de inscripción de cada programa ADOC.

Realice el test del potencial exportador, en la página de SIICEX www.siicex.gob.pe/test

The screenshot shows the website interface for the 'Test del potencial exportador'. On the left is a dark sidebar menu with white text listing various services: Plataformas para MiPymes, Ruta exportadora, Test Exportador, Regiones, Sectores Productivos, Calidad, Regulaciones, Acuerdos Comerciales, Estadísticas, Exporta Fácil, Directorios, Enlaces de Interés, Calendario de Actividades, and Comuníquese. The main content area has a light background. At the top, it shows the date '19 de enero del 2016', a search bar with 'Inteligencia de Mercados' and 'Informes de las exportaciones peruanas por sectores', and social media buttons for 'Recomendar' and 'Twitter'. Below the navigation bar, the page title 'Test del potencial exportador' is displayed in red. The main text explains the test's purpose and provides two steps: 'Paso 1 - Registro' and 'Paso 2 - Test'. A navigation bar at the bottom of the content area contains links for 'Inicio | Registro | Test |'.

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
991-756091

jcaycho@bpnetworking.pe



NETWORKING SRL
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

