



# 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](mailto:jcaycho@bpnetworking.pe)



04 de mayo del 2016

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, PERÚ CAMARAS, 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.*

*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.*



# 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 Neurolingüística-PNL en los Negocios (Problemática)*
- *Liderazgo y Motivación con Programación Neurolingüística-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 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



**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 son 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







# HOUSE<sub>MD</sub>

1680X1050 WIDESCREEN WALLPAPER BY DUSTNBONES

"IT'S A BASIC TRUTH OF THE HUMAN CONDITION THAT EVERYBODY LIES. THE ONLY VARIABLE IS ABOUT WHAT THE WEIRD THING ABOUT TELLING SOMEONE THEY'RE DYING IS IT TENDS TO FOCUS THEIR PRIORITIES. YOU FIND OUT WHAT MATTERS TO THEM. WHAT THEY'RE WILLING TO DIE FOR. WHAT THEY'RE WILLING TO LIE FOR."



NETWORKING SRL  
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS





**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

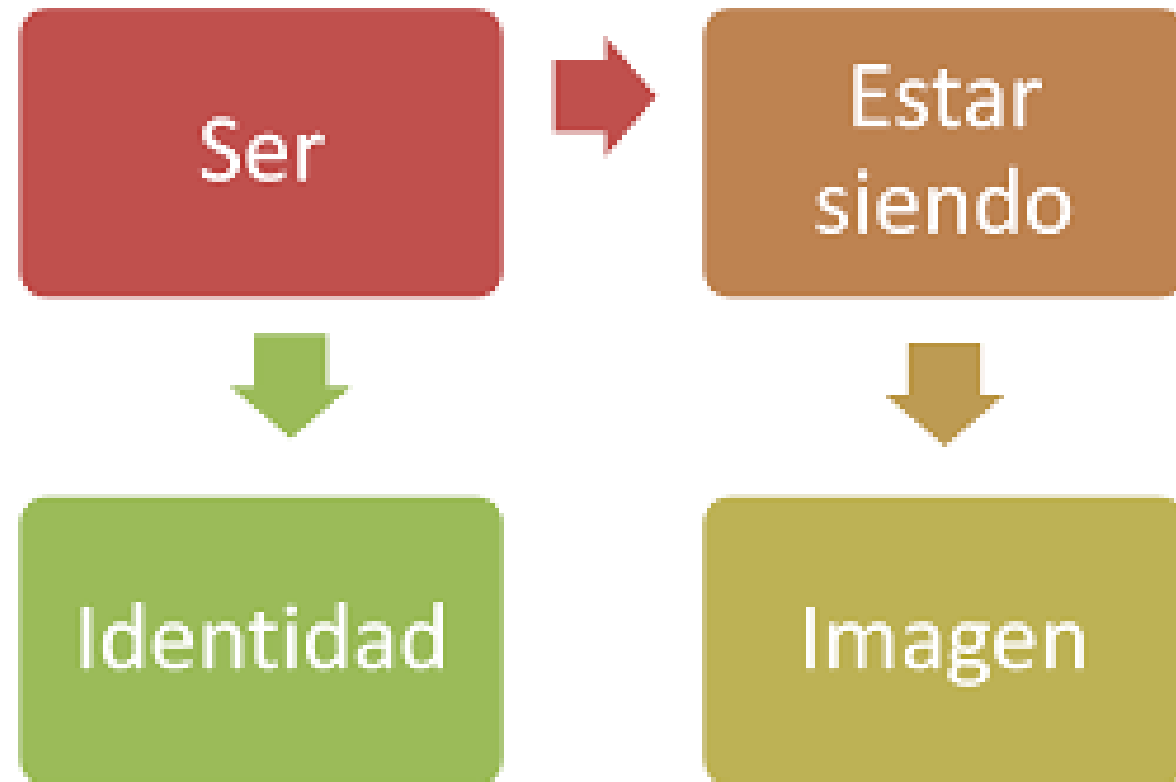
# EL COACHING Y LA PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA-PNL

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

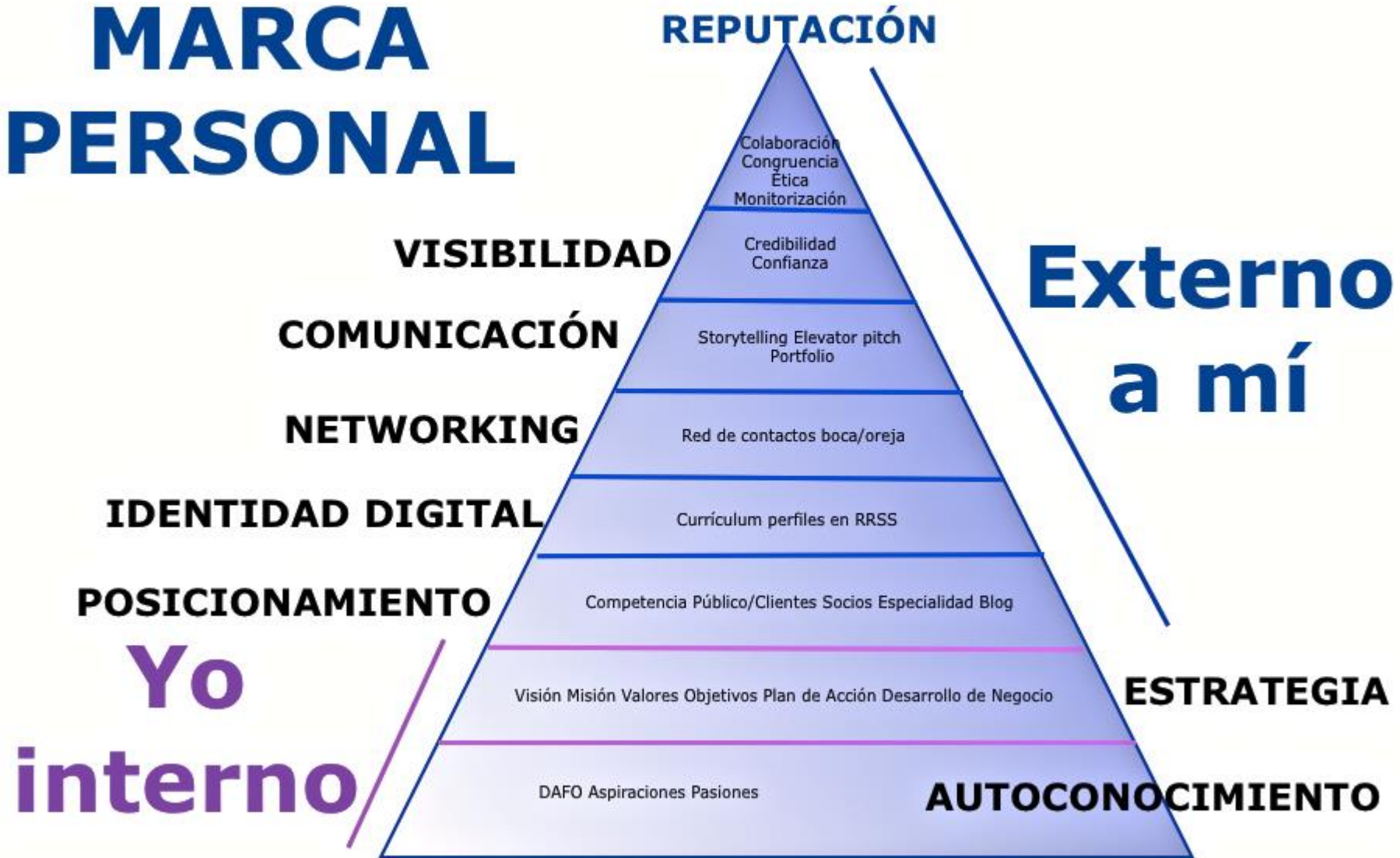


Identidad y percepción individual





# MARCA PERSONAL



REPUTACIÓN

Colaboración  
Congruencia  
Ética  
Monitorización

Credibilidad  
Confianza

Storytelling Elevator pitch  
Portfolio

Red de contactos boca/oreja

Currículum perfiles en RRSS

Competencia Público/Clientes Socios Especialidad Blog

Visión Misión Valores Objetivos Plan de Acción Desarrollo de Negocio

DAFO Aspiraciones Pasiones

Externo  
a mí

ESTRATEGIA

AUTOCONOCIMIENTO

IDENTIDAD DIGITAL

NETWORKING

COMUNICACIÓN

VISIBILIDAD

POSICIONAMIENTO

Yo  
interno

Zona de confort



ZONA DE EXITO

SAL DE LA

ZONA DE  
CONFORT

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

ZONA DE  
APRENDIZAJE



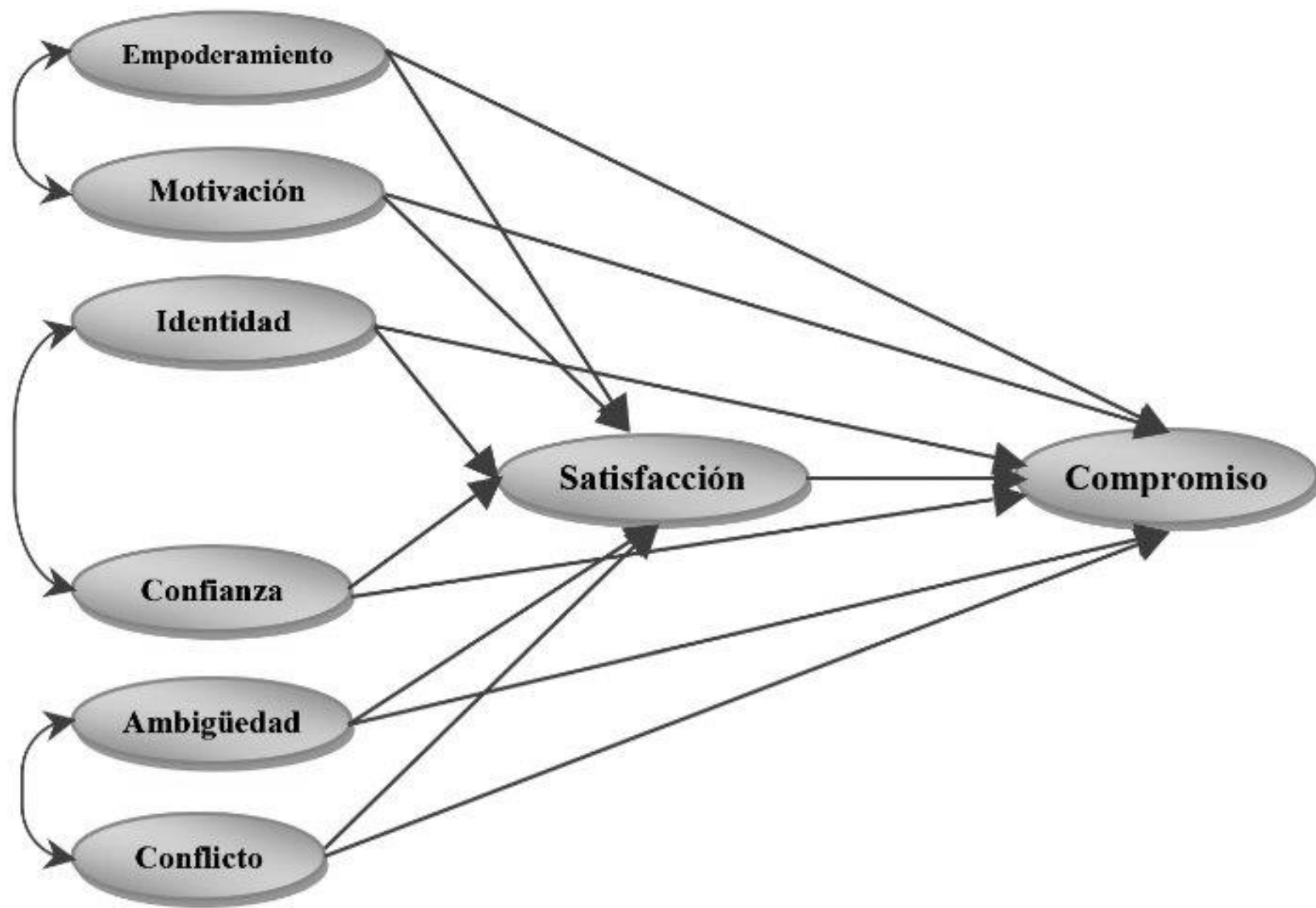
Persigue tus sueños  
Vive el presente  
Déjate fluir  
Vive a tu manera  
Cambia el trabajo por  
pasión  
La unión es la única  
opción  
Crea el mundo que  
sueñas  
El fracaso forma parte  
del éxito

@magda\_peral

Compromiso

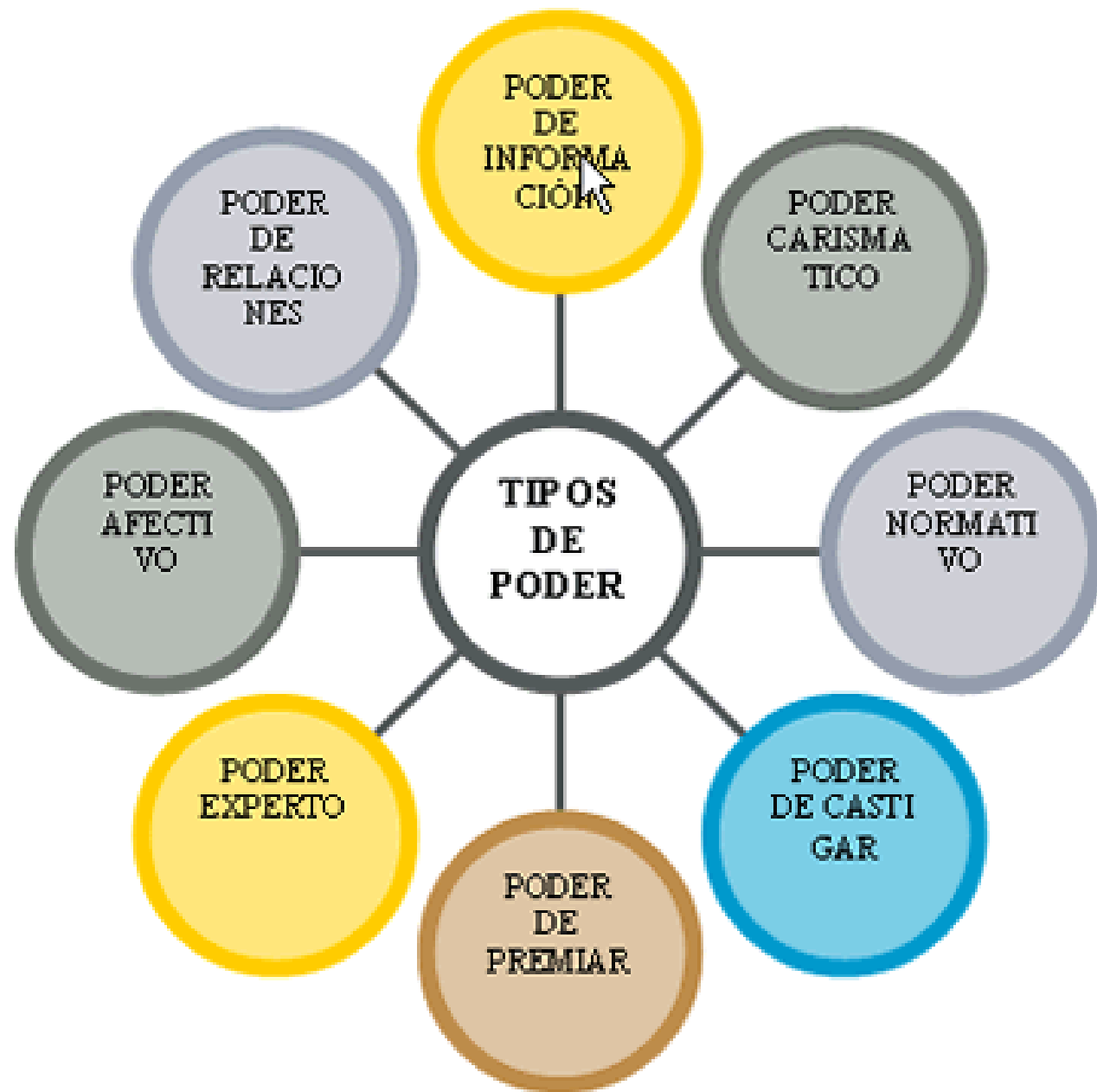


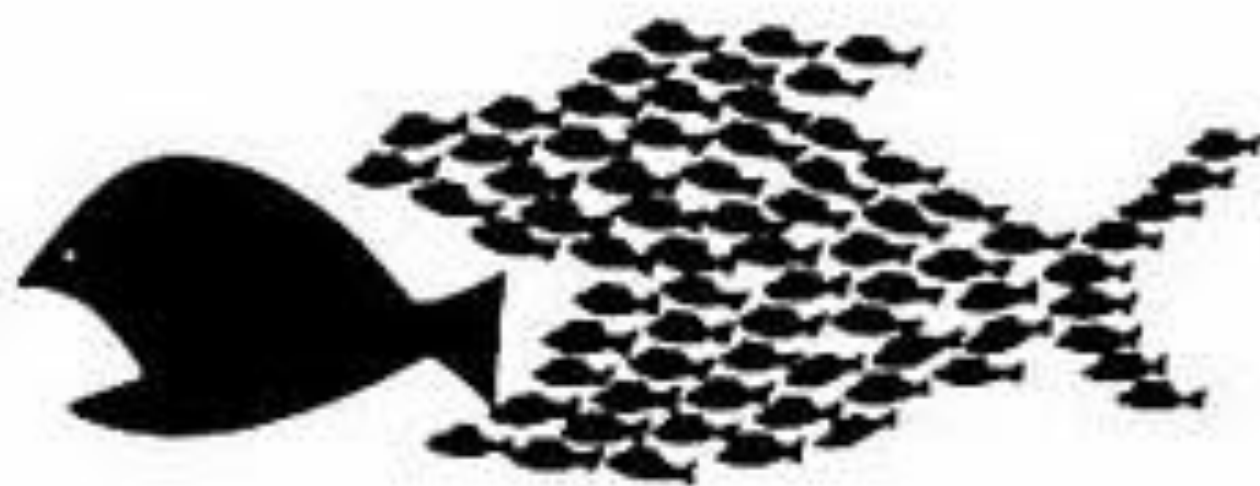




Poder de decisiones



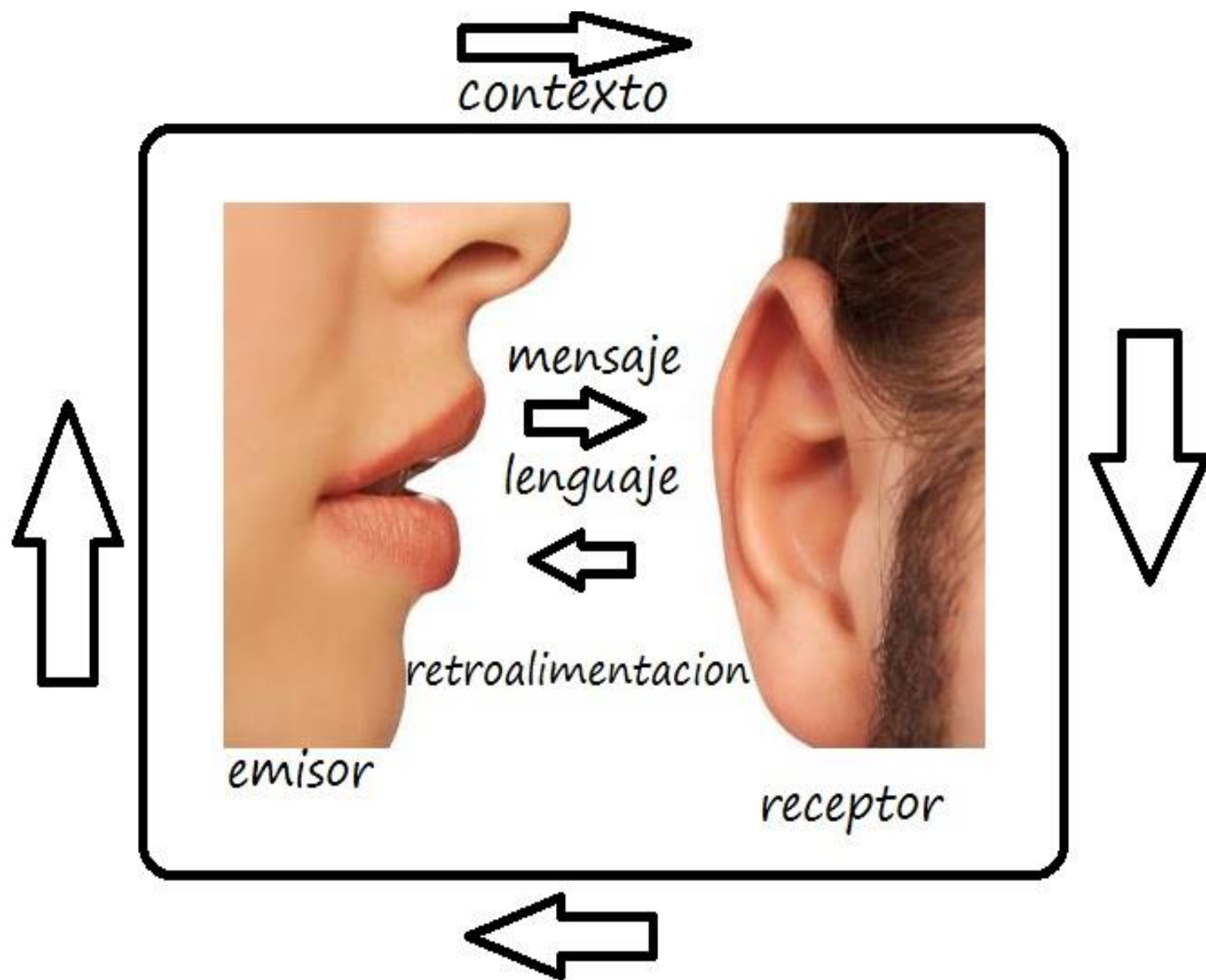






## Comunicación efectiva





## Liderazgo gerencial



75

Líder  
Transaccional

Líder  
Transformacional





*“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









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

*...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**



**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

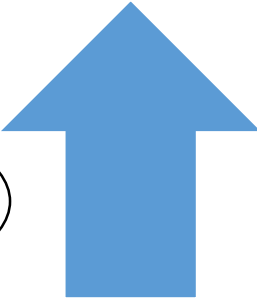




NETWORKING SRL  
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS



# 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

*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*

[jcaycho@bpnetworking.pe](mailto:jcaycho@bpnetworking.pe)



**NETWORKING SRL**  
ASESORÍA INTERNACIONAL DE NEGOCIOS



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