

MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMIA PLURAL

# “Cómo Participar en una Rueda de Negocios” Guía Práctica

La Paz - 2011

MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMIA PLURAL  
**promueve**  
BOLIVIA

# QUE ES UNA RUEDA DE NEGOCIOS...?

- **Definición:**  
¡Reuniones de Empresarios con Agendas programadas!
- **Objetivos:**
  - Establecer contactos comerciales
  - Conocer empresarios
  - Realizar una agenda bien distribuida
- **Funcionamiento y logística**



# COMO FUNCIONA....

Tiene 5 etapas:

- ✓ Inscripción en el sistema y solicitud de participación.
- ✓ Selección de empresas. (contrapartes)
- ✓ Notificación de aceptación de las empresas.
- ✓ Pago de inscripción.
- ✓ Agenda de citas de negocios.

## PORQUÉ DEBERÍA PARTICIPAR?

- ❖ Por que es una oportunidad para establecer contactos empresariales.
- ❖ Para conjugar la oferta y la demanda de los productos y/o servicios que se ofrecen y demandan dentro y fuera de la feria.
- ❖ Para dar a conocer la empresa al resto del mundo con una imagen activa y dinámica.

## PORQUÉ DEBERÍA PARTICIPAR?

- ❖ Porque no pierde tiempo moviéndose por los stands en busca de que vender o que comprar.
- ❖ Para optimizar esfuerzos concentrándose en las oportunidades de mayor atractivo.
- ❖ Porque se cuenta con el apoyo de facilitadores especializados en la conducción de procesos de negociación.

# **CÓMO PARTICIPAR EXITOSAMENTE EN UNA RUEDA DE NEGOCIOS**

## QUÉ COSAS LLEVAR...

- Información sobre la empresa
- ¡Material promocional!
- Tarjetas de presentación
- Muestras de productos
- Referencias bancarias

# MATERIAL PROMOCIONAL

## ➤ **Objetivos:**

- ◆ **Despertar interés por la empresa y sus productos**
- ◆ **Crear prestigio**
- ◆ **Mover a pedir información**

# MATERIAL PROMOCIONAL

➤ **Características:**

- ◆ Descripción detallada de sus productos
- ◆ Modo de empleo y uso de los productos
- ◆ Material de consulta

# MATERIAL PROMOCIONAL

## Medios:

- Carta de presentación
- Folleto de la empresa
- Folleto del producto
- Catálogo
- CD / Video
- ¡Listas de precios!

## QUÉ TIPO DE EMPRESAS DEBEN PARTICIPAR?....

- Mínimo 2 años en el mercado.
- Empresas productoras con registros legales al día.
- Empresas con un portafolio y un mercado definido.
- Empresas que pertenezcan al sector, que deseen ofertar productos o servicios.
- Empresas interesadas en establecer nuevas relaciones comerciales, con capacidad de respuesta a una demanda determinada.

# NEGOCIACION

- **¡Cómo prepararse para negociar!**
- **Errores comunes**
- **Preparación**
- **Cultura de Negociación**

# ERRORES COMUNES

- **Objetivos poco claros**
- **Desconocimiento de los objetivos de la contraparte**
- **Visión errónea de la contraparte  
(¡como si fuera el enemigo!)**

# ERRORES COMUNES

- Poco interés por las reocupaciones de la contraparte.
- Incomprensión del modo como adopta sus decisiones la contra-parte.
- Inexistencia de una estrategia en relación con las concesiones posibles.

# ERRORES COMUNES

- Falta de otras opciones o posibilidades.
- Incapacidad para tener en cuenta los competidores.
- Torpe aprovechamiento del poder de negociación.

# ERRORES COMUNES

- Decisiones y cálculos apresurados
- ¡Deficiente intuición del momento de cerrar una negociación!

# ¿CÓMO PREPARARSE?

- **Conocer la posición propia**  
(capacidad de producción, recursos financieros y de personal, capacidad de adaptación)
- **Conocer la posición de la contraparte**  
(conseguir información sobre la empresa, sus objetivos, fortalezas, debilidades, poder de negociación)

# ¿CÓMO PREPARARSE?

- **Conocer a los competidores**  
(¡no se es el único que busca establecer relaciones comerciales con la contraparte!)
- **Conocer los límites de negociación propios**  
(¿hasta dónde puedo negociar?, ¿cuándo es el momento de postergar o retirarse de la negociación?)

# NEGOCIACION

- Preparar una estrategia:

Posición dominante

Posición débil

Posición gana-gana

- ¡Conocer la Cultura de Negociación!

# CUESTIONARIO PARA LA PRE-NEGOCIACIÓN

¿Cuáles son los objetivos de la negociación?

- ¿Cuáles van a ser los temas más importantes?
- ¿Cuáles son los puntos fuertes principales?
- ¿Cuáles son los puntos débiles principales?
- ¿Quién tiene más poder de negociación?
- ¿Qué concesiones pueden hacerse?
- ¿Cuáles son los límites mínimos y máximos en materia de negociación?

# CUESTIONARIO PARA LA PRE-NEGOCIACIÓN

- ¿Qué elementos son negociables?
  - ¿Qué elementos no son negociables?
  - ¿Qué ofertas previstas exigirán una contrapropuesta?
- ¿Cuáles deben ser la estrategia y la táctica?
- ¿Cuál debe ser la oferta inicial?

# POST - RUEDA

- ✓ **Actividades**
- ✓ **Evaluación**
- ✓ **Seguimiento**

# ACTIVIDADES POST - RUEDA

- Carta de agradecimiento a los anfitriones y empresarios contactados
- Envío de informaciones solicitadas
- Charlas en la propia empresa
- Llamadas telefónicas de seguimiento
- Asistencia a la reunión de evaluación de la Rueda
- Entrega del Informe de Evaluación a entidad coordinadora

# ACTIVIDADES POST - RUEDA

## Informe de la Misión:

- Aspectos generales
- Aspectos comerciales
- Comentarios y sugerencias
  
- Indicadores de éxito:
  - ◆ Número y calidad de contactos
  - ◆ Número de negocios realizados
  - ◆ Número de negocios esperados

**MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMIA PLURAL**

# **“Cómo Participar en una Rueda de Negocios” Guía Práctica**

**Si requiere más información puede contactarse con la Unidad de Promoción Comercial de  
PROMUEVE BOLIVIA:**

**Telf.: (591- 2) 2336886 - 2338084**

**Fax. : (591- 2) 2336996**

**mibanez@promueve.gob.bo**

**www.promueve.gob.bo**

MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMIA PLURAL

**promueve**  
BOLIVIA