

Ventas y Compras Frente a Frente

Laboratorio práctico para mejorar condiciones y resultados en la gestión de ventas y compras

Compradores y vendedores en una misma sala, entrenando juntos para obtener mejores condiciones sin ceder ante la presión de la otra parte.

Introducción al Programa Este laboratorio está pensado para quienes participan activamente en procesos de ventas o compras dentro de una organización, y buscan generar acuerdos más convenientes, sostenibles y estratégicos.

Ya sea que formes parte de un equipo de ventas, de compras, o ambos sectores dentro de tu empresa participen juntos, el programa está diseñado para ayudarte a:

- 1. Comprender cómo piensa, decide y actúa la otra parte en una conversación comercial.**
- 2. Evitar caer en maniobras que te debiliten o que te hagan tomar decisiones desfavorables por urgencia o falta de preparación.**
- 3. Fortalecer tu postura, tus argumentos y tu capacidad de conducción, para llegar a condiciones más beneficiosas para tu organización.**

A lo largo del programa vamos a trabajar con simulaciones, ejemplos reales y dinámicas de participación cruzada entre roles de venta y compra. Esto permite que vendedores y compradores aprendan tanto técnicas como contra-técnicas, y se preparen mejor para cualquier conversación crítica que deban tener.

< Estructura del Curso

- **Modalidad:** Presencial
- **Duración:** martes 20 y 27 de mayo de 2025
- **Horario:** 9:00 a 13:00 hs
- **Seguimiento:** Una sesión online posterior para compartir avances, dudas y experiencias aplicadas en el trabajo real.

< Dirigido a:

- Mandos medios de las áreas de ventas y compras con responsabilidades de liderazgo, supervisión o gestión.
- Profesionales de ventas o compras que quieran conducir mejor sus conversaciones con clientes, proveedores o aliados estratégicos.
- Empresas que deseen alinear el enfoque de ambas áreas, para lograr condiciones más sostenibles, relaciones más estratégicas y mayor poder de decisión en sus operaciones.

< Objetivos del Programa:

- Desarrollar habilidades conversacionales estratégicas, aplicables tanto a procesos de venta como de compra.
- Fortalecer la capacidad de conducción para liderar conversaciones comerciales con mayor claridad, equilibrio y preparación, sin estar en estado de necesidad.
- Incorporar herramientas para resolver diferencias, presentar propuestas convincentes, y mantener el valor sin ceder innecesariamente.
- Promover un enfoque profesional y realista, que entrene tanto la persuasión como la protección de intereses en los intercambios comerciales.

< Temario Detallado

1. Factores críticos en conversaciones comerciales complejas:

- Simulación con roles cruzados entre vendedores y compradores para observar dinámicas reales.
- Identificación de factores como urgencia, expectativas, tiempos, objeciones y percepciones de valor.
- Análisis conjunto sobre cómo estos factores pueden favorecer o bloquear una conversación efectiva.

2. Cómo liderar una conversación comercial de alto impacto:

- Ejercicio grupal para aprender a leer las intenciones de la otra parte y sostener la propia sin confrontación.
- Estrategias para construir propuestas viables para ambos sectores sin ceder en lo esencial.

3. Estrategias para superar diferencias sin debilitar tu posición:

- Prácticas para detectar cuándo hay una diferencia real y cómo gestionarla sin debilitar la propuesta.
- Presentación de beneficios cruzados, agregados de valor, manejo de concesiones y criterios para retirarse cuando sea necesario.

4. Cómo manejar precios, condiciones y propuestas desde ambos lados del escritorio:

- Simulación entre vendedores y compradores con intereses opuestos.
- Análisis de las técnicas habituales de presión y cómo neutralizarlas desde cada lado.
- Cómo construir condiciones beneficiosas sin ceder margen ni ceder valor innecesariamente.

5. Simulación completa de un caso real de ventas y compras:

- Simulación grupal con múltiples variables, roles cruzados y condiciones de presión.
- Feedback inmediato para identificar patrones, errores frecuentes y oportunidades de mejora.

6. Aplicación práctica y seguimiento:

- Sesión virtual posterior para compartir experiencias reales post-laboratorio.
- Revisión de casos concretos, aprendizajes aplicados y nuevas preguntas surgidas del terreno.

< Metodología

- 100% participativa, práctica y enfocada en la realidad de las empresas.
- Role plays, simulaciones, casos realistas y ejercicios adaptados a la función que cumple cada participante.
- Enfoque colaborativo, con equipos mixtos y reflexión cruzada entre roles de ventas y compras.

- Clima dinámico, profesional y de alto impacto para que cada participante se lleve herramientas aplicables desde el día siguiente.

< Resultados Esperados

- Más claridad y preparación para conducir conversaciones comerciales estratégicas o complejas.
- Mayor poder para sostener lo que tu empresa necesita, sin ceder de más ni cortar relaciones valiosas.
- Técnicas específicas para construir condiciones sólidas y rentables, sin importar si estás vendiendo o comprando.
- Comprensión más profunda de cómo piensa y actúa la otra parte, y cómo anticiparse para influir de forma ética y efectiva.

< Acerca del profesor

Patricio Peker. Formador de Vendedores y Negociadores. Especialista en negociación y ventas. Entrenador de ejecutivos, mandos medios y equipos comerciales en ventas consultivas y negociación comercial.

Director académico de la Escuela de Negocios Cuartel de Ventas. Autor del Best Seller El Vendedor de los Huevos de Oro, y conferencista principal en los más importantes congresos y convenciones de ventas de América y España. Patricio ha sido elegido por el sitio iprofesional.com **uno de los 5 capacitadores en ventas más influyentes de Argentina** en 2024.

Patricio Peker ha sido vendedor, y luego gerente y director de ventas de importantes empresas, conduciendo exitosamente departamentos de marketing y de ventas, desde el ramo bancario hasta el de insumos para industrias.

En sus entrenamientos utiliza un enfoque realista, orientado a resultados y aplicación práctica, basado en sus propias investigaciones, estudios, y experiencia, destinado a lograr resultados concretos. Comunica en un lenguaje accesible y en un clima de buen humor conocimientos de aplicación rápida y efectiva.

A través de su trabajo como asesor, conferencista y entrenador en ventas y negociación comercial, en países como Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, España, Estados Unidos, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, República Dominicana, Uruguay y Venezuela ayuda a sus clientes a que encuentren más clientes, a venderles más, y a seguir vendiéndoles a lo largo del tiempo, con mayores márgenes de ganancia y satisfacción de sus clientes y de su capital humano.

Entre sus clientes de América y España se encuentran: Nestlé, General Motors, Coca-Cola, Stihl, Nissan, Kimberly-Clark, Alltech, Atlas Copco, Hansgrohe, Equifax, FMC, DirecTV, Mapei, entre centenares de otras empresas, Pymes, empresas familiares, y profesionales.

Es docente a cargo del módulo de negociación y ventas, del Programa Internacional de Gerencia Avanzada, de la Unidad de Posgrado de la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

< Información general:

< Aranceles:

Socios de IDEA: \$90.000 No Socios: \$120.000

< Formas de pago:

- Cheque al día: a nombre de IDEA no a la orden.
- Transferencia bancaria
- Tarjetas: AMEX, MasterCard, Visa y Visa Electrón

< Incluye:

- Desayuno, Coffe break, material y certificado de asistencia.

< Importante:

- Las vacantes son limitadas. Su inscripción implica un compromiso de asistencia al programa.
- Cancelación de inscripciones hasta 48 hs. antes del inicio de la actividad, acreditándose el importe a futuras actividades, por el lapso del año calendario.
- Para recibir el certificado de asistencia al curso se deberá cumplir con al menos 70% de la cursada.
- En caso de imposibilidad de asistir, se puede designar a un reemplazante.
- La realización del programa queda sujeta a la confirmación de un cupo mínimo de participantes.
- IDEA se reserva el derecho de cancelar o postergar sus actividades hasta 48 hs. antes de su inicio.