

Contenido Temático Conferencia

El Arte de Negociar

- **En la Era de los Negocios a la Velocidad del Pensamiento**

Conferencia desarrollada en base a mi experiencia directa en el mundo de las ventas durante mis años como Vendedor, Director de Ventas y Presidente en HP donde la compañía creció de 19 MUSD a 1000 MUSD.

En HP México se obtuvo el reconocimiento más importante que la Corporación HP otorga a una subsidiaria, el President's Quality Award, donde los objetivos a lograr son la Innovación, la Capacidad de Negociación, y el enfoque a Resultados.

En esta Conferencia cubren los temas siguientes:

- o El Gran Reto es la Globalización
 - "Core Competences" del Negociador Moderno
- o Poder de Negociación
 - El Valor de la Confianza en ti mismo
- o Principios de la Negociación
 - La Negociación es una Ciencia
- o El Proceso de la Negociación
 - La Negociación es un Arte
 - ✓ Entregar Valor Diferenciado
- o Balance en el Momento de la Verdad
 - Aplicar tu conocimiento Experto
 - ✓ Usa tu sentido Común
- o Toma de Decisiones
 - Filosofía Ganar - Ganar
- o Negociando la Oferta final
 - La Regla del Juego es Diferenciación
- o Reflexiones Conclusiones y Cierre
 - Lo importante no es lo que se dice o se siente
 - Lo verdaderamente importante es lo que se transmite

Estoy a tus órdenes para cualquier aclaración y te envió un cordial saludo.

Atentamente

Rafael Piccolo Ciriello

rafael@piccolo-consulting.comL

Los logros se respaldan con hechos.