

**2025**

**TRAINING**  
**LAS 5 REGLAS DE ORO  
DE LA NEGOCIACIÓN**





# Las 5 Reglas de Oro de la Negociación

APRENDER A LIDERAR LAS ENTREVISTAS DE NEGOCIACIÓN

Live Master Training de 3 sesiones online de 3 horas cada una

## OBJETIVO:

Este curso 100% práctico, tiene como objetivo preparar a los ejecutivos que lideran las negociaciones con las cadenas de distribución para enfrentarlas con éxito. Se basa en una definición objetiva del escenario de cada negociación, aportando métodos y técnicas que permiten lograr su objetivo durante el transcurso de las rondas de negociaciones.

Aporta a sus participantes las herramientas para resistir a la presión de la negociación con las cadenas de distribución y manejar, en el tiempo, el logro de los objetivos que le están asignados.



## CONTENIDO:

### I PREPARACIÓN DE LA ENTREVISTA DE NEGOCIACIÓN:

- Hacer la diferencia en Vender y Negociar.
- Interpretar el Organigrama del Cliente y analizar sus procesos de Decisión.
- Diseñar el GRID (Grupo Real de Influencia y Decisión del Cliente).
- Preparar su plan de Lobbying a partir del GRID.

### II EL CONTEXTO DE NEGOCIACIÓN CON UN COMPRADOR:

- Comprender los objetivos y las motivaciones de los compradores: ¿Cómo realiza su elección un comprador?.
- Descubrir y detectar las figuras de negociación del comprador, y entrenarse para esquivarlas.
- Los 6 cursores de poder o equilibrio psicológico de la relación.

### III PRÁCTICA DE LAS "5 REGLAS DE ORO" DE LA NEGOCIACIÓN DURANTE LA ENTREVISTA CON EL CLIENTE.

- Abrir una negociación con un alto nivel de exigencia.
- Cómo manejar los pedidos de concesión.
- Cómo obtener Contrapartidas frenando los pedidos de Concesión.
- Cómo llegar a un acuerdo Win-Win.
- Cómo concluir la entrevista del Cliente.

## DESTINATARIOS:

National Accounts  
Managers  
Key Accounts Managers  
Responsables de Cuentas  
Mayoristas/Cuentas  
especiales

## DINÁMICA:

Este curso se dicta online por parte de un consultor Senior de ILACAD World Retail, dándole carácter de Master Class en tres sesiones de tres horas en videoconferencia, con realización de ejercicios de aplicación en grupos virtuales de trabajo.

# TRAINING PROGRAMS ILACAD

## SESIONES 2025 InterCompany

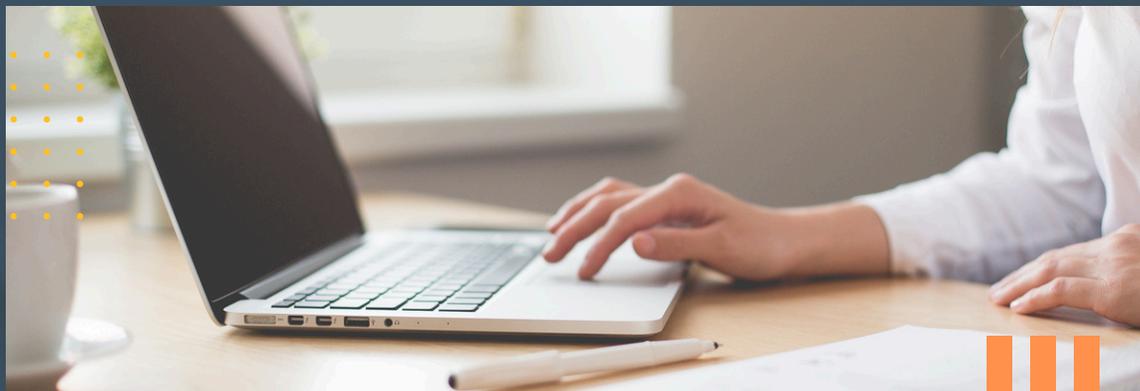


- THE 5 GOLDEN RULES OF NEGOTIATION**  
MAYO 2025  
13, 14 y 15 de mayo
- THE 5 GOLDEN RULES OF NEGOTIATION**  
OCTUBRE 2025  
21, 22 Y 23 de octubre

### CONDICIONES DE CONTRATACIÓN:

- Los precios no incluyen IVA ni impuestos o retenciones locales derivados de la transacción.
- Pago 100% a la contratación.
- La inversión para los Miembros Ilacad es bajo un esquema de créditos: 1 crédito = USD\$99.
- El aporte teórico estará realizado por ILACAD. Se entregará una copia en archivo pdf por participante. No obstante, el material usado (material teórico, casos, ejemplos) sigue siendo propiedad intelectual de ILACAD y no podrá ser cedido ni utilizado en otro marco que este programa de capacitación.

# QUIÉNES SOMOS



## Shopper & Category Management Experts

ILACAD World Retail es una consultora internacional dedicada a monitorear la evolución del Retail y de los mercados de consumo masivo en América Latina.

Creada en 1997 y con un radio regional abarcando 10 países, desarrolla estudios sistemáticos acerca de este sector con especial foco el Shopper, e implementa programas de capacitación para el Retail y la Industria, con el objetivo de fomentar sinergias entre ambos, a fin de maximizar los procesos de comercialización al detalle.

En 2019, lanzó [www.opencatman.com](http://www.opencatman.com), la primera aplicación de libre uso para fomentar la interacción entre proveedores, cadenas y tiendas en el diseño de planogramas eficientes y su implementación.

## Contáctanos:



Web

[www.ilacad.com](http://www.ilacad.com)  
[www.opencatman.com](http://www.opencatman.com)



Email

[info@ilacad.com](mailto:info@ilacad.com)  
[info@opencatman.com](mailto:info@opencatman.com)



LinkedIn

[ILACAD World Retail](#)  
[OPENCatman](#)