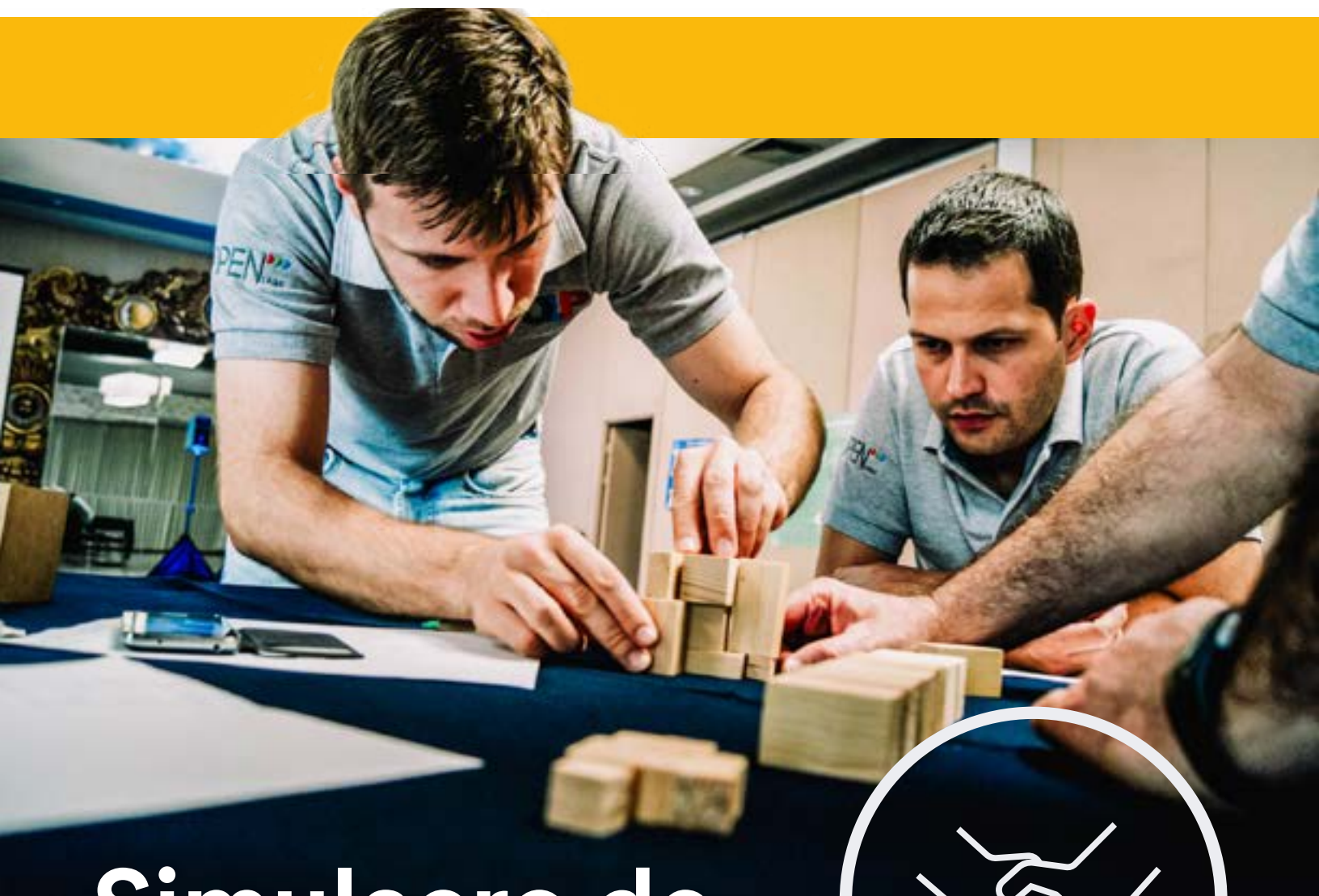




Pasión por  
el Éxito

15 AÑOS  
INSPIRANDO  
Y MOTIVANDO



# Simulacro de Negociación

---

Dinámica de  
negociación de alto  
impacto y aprendizaje  
acelerado.



## Dinámica de negociación de alto impacto y aprendizaje acelerado.

En el simulacro de negociación empresarial los participantes aprenderán a través de un divertido ejercicio las máximas de la negociación para persuadir al cliente.

La dinámica consiste en formar equipos donde cada uno asume el rol de una empresa, algunos serán compradores, otros vendedores. Cada equipo recibe instrucciones para vender o comprar lotes de terreno y hacer crecer su negocio. **Para tener éxito en la transacción y llegar a un acuerdo con la otra empresa deberán aplicar los conocimientos de negociación que acaban de recibir.**

El simulacro de negociación empresarial es una dinámica ideal hasta para 100 participantes con una duración de 1 hora de simulacro y 1 hora de conferencia. **Las actividades son supervisadas por nuestro equipo de profesionales y la conferencia es impartida por un coach de negocios de talla internacional** experto en programación neurolingüística, ventas y motivación.

¡El simulacro de negociación empresarial te permitirá vender más!

## Beneficios

Con el simulacro de negociación empresarial los participantes aprenderán a tener éxito en los negocios y obtener así **resultados asombrosos para su organización**. Algunos de los beneficios que el equipo de trabajo obtendrá son:

- Sentimiento de pertenencia
- Trabajo en equipo
- Integración y motivación
- Sinergia laboral
- Planeación y comunicación
- Sentimiento de logro
- Incremento de la creatividad
- Relajación

## Ideal para

- Team Building
- Workshops
- Talleres
- Congresos
- Convenciones
- Seminarios

## Participantes

Capacidad hasta para 1,000 participantes.

## Duración

De 2 a 4 horas

## El lugar

Espacios interiores como salones amplios para eventos y dinámicas

## La metodología

El simulacro de negociación empresarial implica un **esfuerzo con nivel energético físico medio y mucha emotividad**. La herramienta principal es el aprendizaje acelerado a través de una experiencia lúdica vivencial.

¡Una dinámica con gran motivación y estrategia!





## ¿Cómo Funciona?

---

El simulacro de negociación empresarial fue diseñado por actuarios del **Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey**. En la dinámica se recrea el escenario entre dos empresas que buscan obtener los mejores resultados respectivamente en una relación de compra venta. Al transcurrir la negociación **se harán evidentes los vicios y malos hábitos que provocan que solamente algunos de los protagonistas ganen**. Los participantes aprenderán las máximas de la negociación efectiva para persuadir al cliente en cualquier tipo de negociación.



El simulacro de negociación empresarial es impartido por un **experto y exitoso** conferencista con experiencia internacional, coach de negocios, consultor de empresas, entrenador en programación neurolingüística, experto en ventas, motivación y liderazgo.

Su **éxito internacional** se basa en la habilidad única para presentar de manera simple los asuntos más complejos. Sus casi 30 años de experiencia en los negocios hacen de esta dinámica de negociación **la mejor de México**.

**La gente no tiene lo que se merece, tiene lo que negocia.**



“El éxito en las ventas no está en ganar siempre sino en no desanimarse nunca”

---

**Guillermo Escobedo**





La dinámica consiste en organizar varios equipos que simulen una empresa con su director comercial y ejecutivos de ventas. Cada equipo recibe un giro de negocio diferente con el objetivo de comprar, vender o permutar terrenos para alcanzar las metas comerciales según sea su caso particular.

Los equipos reciben una cantidad de dinero en billetes de fantasía para poder negociar. **El simulacro de negociación empresarial revive todos los detalles: un notario público validará las transacciones de compra venta.** El equipo ganador será quien consiga exitosamente su objetivo en el menor tiempo posible.

**Tus ventas son tan grandes como tu capacidad de negociación.**

Para terminar el simulacro nuestro experto en negocios imparte una conferencia magistral destacando puntualmente las máximas de la negociación:

1. Ten claro el objetivo.
2. Identifica el perfil del cliente, cada uno es diferente.
3. Recopila la información de la contraparte.
4. Haz concesiones: hay que dar pero también recibir.
5. Sé paciente.
6. Sé claro con tus sentimientos, nada es personal.
7. Sé ético en los negocios, busca siempre la relación ganar-ganar.
8. Lo importante son los resultados.
9. Da seguimiento a los acuerdos.
10. Identifica quién toma las decisiones finales de la contraparte



## Resultados sorprendentes

- Fortalece el trabajo por resultados
- Incrementa las ventas y las ganancias de la organización
- La empresa se alinea con el enfoque de ventas
- Genera cambios y mejoras de actitud en el equipo de trabajo
- Instala nuevos paradigmas
- Cambia las creencias limitantes

**Un simulacro súper divertido, retador y con gran aprendizaje**



**Pasión por  
el Éxito**



**Integración  
& Team Building**



**f** [pasionporexitooficial](#)  
**@** [pasionxelexitoof](#)  
**▶** [pasionporexitomx](#)  
**☎** (55) 71073079

**Oficinas CDMX**  
(55) 85951000  
(55) 51605920

**Oficinas Qro.**  
(442) 4556600  
(442) 4556900

[exito@pasionporexito.com.mx](mailto:exito@pasionporexito.com.mx)  
[pasionporexito.com.mx](http://pasionporexito.com.mx)