

PARTICIPACIÓN EFECTIVA EN LA RUEDA DE NEGOCIOS

EN FORMATO PRESENCIAL



Sheyda Samantha Marchan Romero
Coordinadora de Articulación de Mercados
Dirección de Articulación de Mercados



¿Qué descubriremos?

- ¿Te gustaría saber que debes tener en cuenta para participar en una rueda de negocios y ferias comerciales?
- ¿Qué herramientas debes usar para tener una presentación comercial de impacto?
- ¿Por qué es importante tener presencia a través de las redes sociales?

Produce - Servicios para sus empresas



Gestión Empresarial
Digitalización
Formalización



Diseño y Desarrollo de Productos
Ensayos de Laboratorio
Capacitación y Asistencia Técnica
Información Tecnológica Especializada



DGDE

Promoción de Instrumentos Financieros
Capacitación y Asistencia Técnica en
Desarrollo Productivo
Acceso a Mercados
Promoción de la Asociatividad
Gestión de Mercados de Abastos



DGITDF

Promoción de innovación
Desarrollo de Tecnología



Calibración de Instrumentos de Medición
Normas Técnicas Peruanas
Verificación de Instrumentos



Financiamiento de iniciativas de:
Emprendimiento
Star up
Innovación





Ruedas de Negocios

Herramienta de promoción comercial que busca acercar a ofertantes y demandantes de productos manufactureros, en un ambiente presencial o virtual, con la finalidad de que puedan generar nuevos contactos, relaciones comerciales y alianzas estratégicas sostenibles en el tiempo.



Lograr que las MIPYME productoras de la región tengan acceso a empresas compradoras nacionales, a fin de establecer contactos comerciales y generar oportunidades de negocio



Ampliar su base de contactos comerciales y conocer empresarios que se dedican al mismo giro de negocio.



Identificar brechas productivas, técnicas y comerciales.

Beneficios

- 01**
Genera oportunidades comerciales futuras
- 02**
Acceso a grandes empresas compradoras
- 03**
Posicionar los productos y servicios
- 04**
Posicionamiento de marca
- 05**
Ampliar la red de contactos
- 06**
Conocer las exigencias del mercado
- 07**
Conocer cual es la opinión de los expertos del negocio



Preparación para una presentación efectiva

¿Como prepararse?

01

Prepara material informativo como un catálogo de productos, fichas técnicas, muestras, etc.

02

Maneja toda la información de los productos que ofreces: características, precios, volumen, estacionalidad, empaque, etc.

03

Ofrece solo lo que puedas cumplir. En las reuniones habla con sinceridad para mantener la credibilidad de la organización.



Preparación para una presentación efectiva

¿Como prepararse?

04

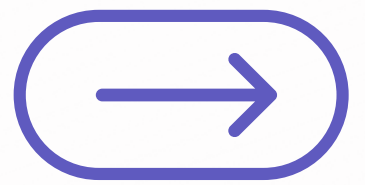
Programa la rueda en tu agenda. Deja las horas de la rueda libres de otras actividades para que puedas concentrarte en las reuniones pactadas.

05

Estudia e investiga a cada uno de los demandantes con los que tendrás citas para poder tener una oferta adecuada a sus requerimientos.



Etapas de una Rueda de Negocios



Etapas de una Rueda de Negocios



¿QUÉ HACER DURANTE LAS CITAS DE NEGOCIOS?



- 1** Sé muy puntual y formal en tu presentación.
- 2** Sé directo y claro al hablar.
Controla el tiempo de cada reunión. Las citas suelen ser de 15 - 20 minutos. Cada minuto de más en una reunión es un minuto menos en tu siguiente cita.
- 3** Ten a mano la información ordenada de cada demandante con el que te reunirás (nombre del representante, tipo de empresa, etc.)
- 4**

¿QUÉ HACER DURANTE LAS CITAS DE NEGOCIOS?



- 5 Ofrece enviar muestras a los demandantes que estén más interesados.
- 6 Escucha con atención los comentarios de cada demandante sobre tus productos.
- 7 Responde directa y claramente a lo que te pregunten. Si no tienes la información a mano coordina para enviarla luego.

¿QUÉ HACER DURANTE LAS CITAS DE NEGOCIOS?



8

Ofrece sólo lo que puedas cumplir. La reputación de tu organización está en juego.

9

Toma nota de los detalles más importantes de cada reunión. La memoria es muy frágil.

10

Consulta al personal de PRODUCE si puedes solicitar citas adicionales a las que tienes agendadas.

11

Solicita al personal de PRODUCE la información de contacto de los demandantes con los que no te lograste reunir.

¿QUÉ HACER DURANTE LAS CITAS DE NEGOCIOS?



12

Llega a la hora indicada para que te puedas registrar a tiempo.

13

Escucha atentamente y sigue todas las indicaciones del personal de PRODUCE.

14

Observa la presentación y el material de otros ofertantes.

15

Aprovecha el tiempo entre tus reuniones para conversar con otros participantes.

¿QUÉ HACER DESPUÉS DE LA RUEDA DE NEGOCIOS?

- 1** Evalúa tu participación. ¿Cómo te fue? ¿Te faltó algo para manejar mejor las citas? ¿Qué puedes mejorar para las próximas citas?
- 2** Cumple con tus compromisos. Envía las muestras, fichas técnicas o lo acordado en el plazo pactado
- 3** Responde oportunamente las consultas que recibas de los demandantes.



¿QUÉ HACER DESPUÉS DE LA RUEDA DE NEGOCIOS?

4

Mantén el contacto: realiza llamadas y envía correos agradeciendo las citas.

5

Contesta todos los correos y las llamadas que recibas luego de la rueda.

6

Nunca abandones una oportunidad.



REPASO

- En los negocios la preparación es lo mas importante.
- La identificación real de las necesidades de nuestros clientes nos ayudara a desarrollar estrategias efectivas .
- El desarrollar materiales adecuados para la presentación de la empresa nos dará una visión de empresa mas solida.
- Si tu empresa no esta en redes sociales, probablemente tu negocio no va a tener los clientes que te gustarían.

PARTICIPACIÓN EFECTIVA EN LA RUEDA DE NEGOCIOS

EN FORMATO PRESENCIAL



Sheyda Samantha Marchan Romero
Coordinadora de Articulación de Mercados
Dirección de Articulación de Mercados

