

Taller de Desarrollo Comercial

Un taller dedicado a brindar capacitación en habilidades para el desarrollo de negocios portuarios.

MIÉRCOLES, 3 DE ABRIL DE 2019

Sala de reuniones, sede corporativa del Puerto Houston
111 East Loop N, Houston, Texas 77029

Martes, 2 de abril

18:00 – 19:30 hs.



Antes del taller, únase a sus colegas portuarios para un tour del canal de navegación de Houston a bordo del M/V Sam Houston, que ha operado como el barco de visitas públicas del Puerto de Houston desde el 30 de julio de 1958. Zarparemos del embarcadero Sam Houston y disfrutaremos de las vistas de buques de carga y operaciones en curso en la terminal Turning Basin del puerto. El M/V Sam Houston cuenta con 95 pies de eslora y tiene capacidad para 100 pasajeros.

Para formar parte del tour, por favor envíe un email al Director de Asuntos Públicos de AAPA, Aaron Ellis (aellis@aapa-ports.org), indicando su intención de participar. Él le enviará las direcciones para llegar al nuestro punto de partida, que podría cambiarse dependiendo de la cantidad de participantes confirmadas. ¡Asegúrese de incluir este evento de networking en sus planes de viaje!

Miércoles, 3 de abril

8:00 – 8:30 hs.

Acreditaciones y desayuno

8:30 – 8:45 hs.

Bienvenida y apertura

8:45 – 9:45 hs.

Diplomacia corporativa: Incluso en los negocios, ¡es personal!

Si viaja con frecuencia al extranjero para reunirse con clientes o si los invita a cenar en casa, se requieren unas habilidades especiales para comunicarse exitosamente con personas de culturas diferentes. En esta sesión, se brindarán buenas prácticas del lenguaje verbal y corporal para reunirse con clientes, clientes potenciales y dignatarios extranjeros.

Ponente:

Deanea LeFlore, Jefa de Protocolo, Oficina de Comercio Exterior y Asuntos Internacionales, Ciudad de Houston

Miércoles, 3 de abril (continuación)

9:45 – 10:45 hs.	<p>Capacitación en técnicas de negociación (1ª parte) <i>La capacidad de negociar es una habilidad necesaria en el ámbito empresarial actual. Ya sea que esté tratando con clientes, proveedores, empleados, acreedores u otras partes interesadas, las negociaciones son clave. En esta sesión de dos partes, aprenderá a identificar su propio modelo de conflicto, se dará cuenta de tipos de sesgos cognitivos en las negociaciones, aprenderá cómo implementar estrategias de negociación más efectivas y cómo evitar algunos escollos comunes. El conocimiento es poder, y al final de estas sesiones, saldrá equipado/a con las herramientas necesarias para mejorar sus habilidades de negociación.</i></p> <p>Ponente: <i>Dra. Melissa Baldo, Instructora, Universidad de Lamar, Facultad de Negocios, Beaumont, TX</i></p>
10:45 – 11:00 hs.	<p>Pausa</p>
11:00 – 13:00 hs.	<p>Capacitación en técnicas de negociación (2ª parte)</p> <p>Ponente: <i>Dra. Baldo</i></p>
13:00 – 14:15 hs.	<p>Almuerzo</p>
14:15 – 15:30 hs.	<p>Casos de estudio sobre intercambio de datos y blockchain <i>El intercambio de datos entre puertos y sus socios de la cadena de suministro y el uso de la tecnología blockchain proporcionan unas operaciones más transparentes, continuas, oportunas y confiables, resultando en una mejor fluidez intermodal, eficiencias y transparencias a lo largo de la cadena de suministro. Estas ventajas llaman la atención de varias industrias relacionadas con la logística, incluida la portuaria. Infórmese de varios casos de estudio de cómo los puertos están integrando estas tecnologías en sus operaciones logísticas.</i></p> <p>Moderador: <i>Filip Vandebussche, Desarrollo Comercial y Representante para Puertos Norteamericanos, Autoridad Portuaria de Amberes, Bélgica</i></p> <p>Ponentes: <i>Dominic Sun, Director de Desarrollo Comercial, Puerto Houston</i> <i>John Moseley, Director Ejecutivo Comercial, Puerto Houston</i> <i>Brian Hill, Gerente de Programas, GE Transportation, Atlanta, GA</i></p>
15:30 – 15:45 hs.	<p>Pausa</p>
15:45 – 17:00 hs.	<p>Uso persuasivo de datos para atraer, entusiasmar y emocionar <i>Si alguna vez ha entablado conversación con un cliente que involucra el uso de gráficos y hojas de cálculo complejos, no importa cuán impresionantes sean los números, es probable que haya visto cómo el cliente comienza a perder el interés. Para utilizar los datos de manera persuasiva, deben estar empaquetados de manera que sean entretenidos y fácilmente digeribles. En esta sesión, se informará de estrategias para hacer que sus datos se destaquen y brillen a medida al presentar la propuesta de valor y narrativa de mercadeo de su puerto.</i></p>
17:00 hs.	<p>Clausura</p>