

# Checklist para llegar preparado a una Ronda de Negocios



Una buena preparación marca la diferencia. Antes de participar en una Ronda de Negocios, asegurate de cumplir con estos puntos clave:

- Definí tu objetivo:** ¿Buscás clientes, proveedores o aliados estratégicos? Tenerlo claro te ayudará a optimizar cada reunión.
- Prepará una presentación breve y efectiva:** Explicá en pocos minutos quién sos, qué hacés y cómo podés aportar valor a la otra parte.
- Investigá a los participantes y organizá tu agenda:** Identificá con quién te interesa reunirte y conocé su negocio para adaptar tu propuesta. Revisá las reuniones confirmadas y organizate para aprovechar cada encuentro al máximo.
- Llevá material actualizado y definí tu estrategia de negociación:** Un catálogo, tarjetas, presentaciones digitales o muestras pueden reforzar tu mensaje. Si participás en una **Ronda Internacional, asegurate de llevar tu precio FOB preparado**. Además, pensá qué aspectos de tu **oferta** podés negociar y cuáles son tus condiciones mínimas.
- Practicá tu presentación y preparate para responder preguntas clave:** Tener claridad en tu discurso y anticipar posibles preguntas te permitirá comunicarte con mayor seguridad y confianza.

# BONUS

## Otros tips que te pueden ayudar

- Prepará una lista de preguntas para tus reuniones:** No solo respondés preguntas, también tenés que hacerlas. Preguntas estratégicas te ayudarán a conocer mejor a tus interlocutores y evaluar oportunidades.
- Armá material digital fácil de compartir:** Además de llevar catálogos impresos, asegurate de tener presentaciones, fichas técnicas o videos listos para enviar rápidamente por email o WhatsApp.
- Organizá un plan de seguimiento:** Pensá cómo vas a dar continuidad a las reuniones después de la Ronda. Tener un email o mensaje prearmado te ayudará a actuar rápido y capitalizar cada contacto.

**Si necesitas ayuda con cualquiera de estos puntos, podés acercarte a la Agencia I-COMEX.**

