

CURSOS DE ACTUALIZACIÓN

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES



Información

Duración:

15 horas

Modalidad:

Dos modalidades de realización
Presencial o Streaming

Precio:

490, 00 € (15% Descuento a socios)

Fechas de realización:

30 de noviembre, 09 y
16 de diciembre de 2020

Horario:

de 09:00 a 14:00 horas

Lugar:

INESCOP
Polígono Industrial Campo Alto
C/Alemania, 102
03600 ELDA (Alicante)



Objetivos

En los últimos años se ha extendido la tendencia de que las empresas se centren en realizar con sus recursos internos exclusivamente aquello que hacen mejor que los demás, adquiriendo del mercado el resto. Se ha producido un proceso de externalización de muchas de las funciones hacia nuestros proveedores. Por ello, el peso de las compras dentro de las organizaciones no para de crecer y, cada vez la aportación de valor por parte de nuestros proveedores representa un porcentaje mayor del total de costes de nuestras empresas.

Llegar a acuerdos satisfactorios con los proveedores es vital para garantizar la rentabilidad de la empresa, así como los niveles de calidad y servicio adecuados.

El objetivo de este curso es formarle para llegar a los mejores acuerdos con los proveedores preparando sus negociaciones y conduciéndolas profesionalmente:

- Comprender el proceso de compra y sus objetivos
- Desarrollar una metodología del proceso de negociación
- Aprender cómo planificar sesiones de negociación
- Mejorar la comunicación con los proveedores
- Conocer las técnicas de negociación
- Desarrollar una estrategia de negociación
- Gestionar eficientemente reuniones de negociación
- Cerrar acuerdos satisfactorios que maximicen la rentabilidad de su empresa



Dirigido

Directores de Compras, Jefes de Compras, Compradores, y cualquier otro profesional que realice funciones de compra y gestión de proveedores en las empresas.

EL PROCESO DE COMPRAS Y TIPOLOGÍAS DE CATEGORÍAS

- Gestión por categorías.
- Tipologías de categorías: La Matriz de Kraljic.
 - o Estratégicos.
 - o Competencia.
 - o Rutinarios.
 - o Cuello de botella.
- Estrategias de compras.
- La negociación como final del proceso de selección.

EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN EN COMPRAS

- Principios de la Negociación
- Preparación de la Negociación
- Conocimiento y aplicación de tácticas de Negociación
- Comportamiento en las negociaciones
- Gestión del tiempo
- Pre y Post Negociación

- Mercado y proveedores. Nuestro entorno natural
- Coaching y PNL en ayuda de la negociación

HERRAMIENTAS PSICOLÓGICAS

- Conceptos sobre negociación
- La escucha activa en el proceso negociador
- Técnicas de entrevista para mejorar la negociación
- La negociación no verbal y la negociación asertiva
- Persuasión y seducción en la negociación
- Análisis transaccional y la ventana de Johari
- La negociación creativa
- Actitudes y estilos negociadores
- Cualidades y habilidades del buen negociador

CASOS PRÁCTICOS



Ponente

D. LUIS VEGA

Economista y Executive MBA. IE Business School.

Ha desarrollado su carrera profesional en:

- Automóvil (en las multinacionales ZF y VALEO).
- IT (en PORTUM y FULLSTEP).
- Biotecnología (en GENOMA Swiss Biotechnology).

En la actualidad compagina el puesto de Directivo en CERAVER (multinacional francesa de equipos médicos), con la consultoría de compras en OPTIMICE.

Ha desarrollado una amplia experiencia en la función de compras trabajando para algunas de las principales empresas españolas implantando proyectos de transformación de los departamentos de compras.

Es profesor de diferentes Escuelas de Negocios (CÁMARA VALENCIA, CÁMARA CASTELLÓN, ADL Asociación para el Desarrollo de la Logística) y miembro del claustro de profesores de AERCE (Asociación Española de Responsables de Compras y Aprovisionamientos).