

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

---

**DURACIÓN:** 15 horas

**MODALIDAD:** Dos modalidades de realización: Presencial o Streaming

**PRECIO:** 490, 00 €

## 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

## DESTINATARIOS

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

## PROGRAMA

**EL PROCESO DE COMPRAS Y TIPOLOGÍAS DE CATEGORÍAS**

- Gestión por categorías.
- Tipologías de categorías: La Matriz de Kraljic.
  - Estratégicos.
  - Competencia.
  - Rutinarios.
  - 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**

## **HORARIO/LOCALIZACIÓN**

**Fechas de realización:** 23 y 30 de marzo y 06 de abril de 2021

Horario: de 15:30 a 20:30 horas

**Lugar:**

Escuela de Negocios Lluís Vives

Av. Benjamín Franklin, 8

46980. Paterna (Parc Tecnològic)

**MODALIDADES DE REALIZACIÓN DEL CURSO**

Dos modalidades de realización del curso, **puedes elegir entre realizarlo modalidad Presencial o en modalidad Streaming.**

Si no puedes asistir de manera presencial a nuestro curso, te damos la opción de que lo hagas vía **Streaming, aula virtual, desde cualquier lugar podrás conectarte por ordenador. En tiempo real estarás en contacto con el aula en directo, pudiendo interactuar todo el rato con el docente y tus compañeros del aula para plantear tus dudas, participar en los debates, realizar los casos prácticos...etc**

**PRECIO**

**Importe: 490,00 €**

Ventajas:

- Socios ADL: 15% descuento

Curso parcialmente bonificable por FUNDAE, en la modalidad presencial.

**PROFESORADO**

**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).

## **ORGANIZA Y COLABORA**



**ASOCIACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA LOGÍSTICA**

Escuela de Negocios | **Cámara**  
Lluís Vives | Valencia