

LA NEGOCIACIÓN EN LAS COMPRAS Y RELACIONES CON LOS PROVEEDORES

DURACIÓN: 14 horas

MODALIDAD: Presencial

PRECIO: 950€

OBJETIVOS

Negociar los mejores tratos posibles con los proveedores e internamente, puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso. En este curso aprenderemos cómo preparar y llevar una negociación de forma profesional.

Veremos cómo una negociación bien preparada puede aumentar sustancialmente su resultado. Analizaremos cómo establecer unos objetivos en la negociación que sean realistas y factibles, y cómo desarrollar una estrategia de negociación.

También estudiaremos el arte de hacer preguntas, de escuchar de forma activa, y el uso de tácticas y diversas técnicas de persuasión. Importante además será la participación activa y los casos que se van a desarrollar de manera práctica.

DESTINATARIOS

Este curso está pensado y dirigido a profesionales de reciente incorporación a la estrategia de compras o, ya estando en compras, vayan a acometer posiciones de negociación, preparándoles para este aspecto tan importante.

PROGRAMA

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

El Proceso de Negociación en Compras

- Principios de la Negociación
- Preparación de la Negociación
- Conocimiento y aplicación de tácticas de Negociación
- Negociación internacional y negociación interna
- 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

HORARIO/LOCALIZACIÓN

- Fechas y lugar de celebración en VALENCIA:

Fecha realización: 6 y 7 de marzo de 2019

Horario: de 09:30 horas a 18:00 horas

Lugar:

Escuela de Negocios Lluís Vives - Cámara de Valencia
C/ Benjamin Franklin, 8
Parque Tecnológico
46980 Paterna (Valencia)

DURACIÓN

14 horas

HORARIO DE LAS CLASES:

9:30h. Inicio sesión mañana.

11:15h. Pausa. Café.

13:30h. Almuerzo de trabajo.

15:00h. Inicio sesión tarde.

18:00h. Final sesión.

PRECIO

IMPORTE CURSO: 950 €

Beca Asociados ADL: En caso de ser Socio de ADL o asociarse antes del inicio del curso, tendrá una **beca del 20%** (Convenio ADL-AERCE). El importe para **socios es de 760 €**.

Beca Asociados AERCE:

- Beca del 35% para asociados de AERCE en situación de desempleo.
- Beca del 15% para asociados personales y empresas PYME que facturan menos de 15 millones de euros al año.
- Beca del 10% para empresas PYME que facturan entre 15 y 50 millones de euros al año.
- Resto de asociados de AERCE 5% de descuento.

Descuento por inscripción anticipada: descuento adicional del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso.

Bonificación Tripartita: Posibilidad de bonificarse por la Fundación Tripartita.

Puede asociarse a ADL antes del inicio del curso y disfrutar de las ventajas económicas que ofrecemos.

PROFESORADO

DÑA. GEMA SÁNCHEZ DE LERMA

Licenciada en Administración y Dirección de Empresa por la Universidad de Valencia. Con amplia experiencia en Compras en el Sector de Automoción y de Telecomunicaciones, en este último como Responsable de Dpto. Associate Certified Coach por la International Coach

Federation (ICF) y formada en la Escuela Europea de Coaching de Madrid. Fundadora de Afincoach, Equipo de Coaches Certificados. Consultora y Formadora In-Company en Diinte, S.L.

ORGANIZA



ASOCIACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA LOGÍSTICA

