
24_247 Técnicas de negociación para compradores (20 horas)

Del 25 de noviembre al 09 de diciembre de 2024. Lunes de 15:30 a 20:30 horas

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.
- 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 A

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

PROGRAMA

1. La Negociación:

- ¿Qué es una Negociación?
- Características de una Negociación.
- Objetivos de una Negociación.

2. Fases de la Negociación:

- Preparación.
- Exploración.
- Propuestas.
- Intercambio.
- Cierre.
- Acuerdo.
- 25 Reglas de la Negociación.

3. Casos Prácticos.

PONENTE

Luis Vega.

Experto en Gestión y Dirección de Compras.
Economista y Executive MBA. IE Business School.

Ha desarrollado su carrera profesional en:

- Automóvil: Dalphi Metal (Grupo ZF) y Valeo.
- Telecomunicaciones: Telefónica.
- Industria: Portum (Grupo Siemens).
- Consultoría: 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:

- ADL Asociación para el Desarrollo de la Logística.
- AERCE. Asociación Española de Profesionales de Compras y Aprovisionamientos.
- CÁMARA DE COMERCIO. Castellón, Gijón, Guipúzcoa, Valencia y Zaragoza.
- FEUGA Fundación Empresa-Universidad Gallega.

En la actualidad, ocupa el cargo de Presidente de AERCE en la Comunidad Valenciana.

Precio 400 € (Exento IVA) / **Máximo Bonificable** 65 %

Descuentos sobre el precio matrícula

EMPRESAS pertenecientes a ENACTIO PLUS 15%

EMPRESAS pertenecientes a ENACTIO 10%

ESTUDIANTES y **DESEMPLEADOS** 10% (Siempre que se acredite dicha condición)

Lugar

Cámara de Comercio Castellón

Avenida Hermanos Bou, 79