

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES



Información

Horario

20 horas totales del curso
Jueves de 15:30 a 20:30 horas

Precio

640€
Máx. Bonificable 260€

Escuela de Negocios Lluís Vives
Parque Tecnológico Paterna
Benjamín Franklin 8 · 46980

Escuela de Negocios
Lluís Vives

Cámara
Valencia



Objetivos

En los últimos años 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 y 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 la empresa.



Metodología y Titulación

- Basada en el aprendizaje a través de la práctica.
- Los participantes cuya asistencia supere el 75% recibirán un diploma acreditativo de Cámara Valencia.

PROGRAMA

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. Casos prácticos



Ponente

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).