



Iniciativas Empresariales

|estrategias de formación

BARCELONA 16 y 17 de noviembre de 2010

MADRID 30 de noviembre y 1 de diciembre de 2010

Seminario-Taller

LA NEGOCIACIÓN EN EL PROCESO DE COMPRA

Técnicas eficaces para la optimización del proceso de negociación de compras y de la relación con los proveedores

En este Seminario Usted conocerá...

- Qué estrategias, tácticas y habilidades hay que desarrollar para negociar con éxito con los proveedores.
- Cómo reconocer las posibles estrategias de venta de los proveedores y cómo utilizarlas a nuestro favor.
- Qué mecanismos existen para anticiparse y reaccionar ante los movimientos del vendedor.
- Cómo lograr los mejores resultados al negociar.
- Qué fórmulas son más eficaces para prevenir, controlar y resolver conflictos que pueden surgir en una negociación de compras.
- Cómo se puede reducir el coste y el tiempo en un proceso de negociación.
- La negociación de la forma de pago así como de las condiciones de compra, incluyendo los INCOTERMS.
- Cuáles son las herramientas básicas para el control de costos y su utilización a la hora de negociar: escandallo, rappel...
- Cuáles son los errores más frecuentes a la hora de negociar o comprar y cómo corregirlos para futuras ocasiones.
- Cómo utilizar los recursos de nuestra voz, cuerpo y expresión facial para comunicar con credibilidad y eficacia.
- Cuáles son las barreras más habituales en la negociación y cómo elaborar y estructurar contra-argumentos en cada momento.
- Cómo ejercitar nuestras habilidades negociadoras para mejorar nuestra eficacia como negociadores.



BARCELONA

Tel. 932 721 366

Fax 932 721 491

MADRID

Tel. 902 021 206

Fax 902 021 207





Iniciativas
Empresariales

Seminario-Taller LA NEGOCIACIÓN EN EL PROCESO DE COMPRA

Técnicas eficaces para la optimización del proceso de negociación de compras y de la relación con los proveedores

OTROS SEMINARIOS DEL ÁREA PREVISTOS PARA ESTE TRIMESTRE:

- *Gestión de Proveedores y Aborro en las Compras.*

Madrid, 20 de octubre de 2010

Barcelona, 27 de octubre de 2010

- *Gestión de la Producción.*

Barcelona, 10 y 11 de noviembre de 2010

Madrid, 17 y 18 de noviembre de 2010

- *Gestión Eficaz del Tiempo en la Empresa.*

Barcelona, 18 de noviembre de 2010

Madrid, 25 de noviembre de 2010

Pueden consultar el programa completo en:

www.iniciativasesempresariales.com



Objetivos:

La obtención del mejor servicio con precios asequibles es la meta de toda negociación de compras.

No cabe la menor duda que el éxito de cualquier profesional de compras depende, en gran medida, de su capacidad y habilidad a la hora de establecer acuerdos con los proveedores y del conocimiento que tenga de las tácticas de negociación, así como de las tácticas de venta de sus proveedores.

En este seminario-taller se darán las pautas técnicas para llevar a cabo una buena negociación y se desarrollarán numerosos ejemplos y experiencias prácticas de los diferentes factores que interactúan en cualquier proceso de negociación. Para trabajar

la mejora de las habilidades negociadoras se combinará la exposición teórica con la participación de los asistentes en ejercicios prácticos.

Todo ello le permitirá contrastar los distintos comportamientos a la hora de negociar y conocer cuáles son sus puntos fuertes y débiles y los errores más frecuentes que puede cometer a la hora de negociar o comprar, así como corregirlos para futuras ocasiones.



Ponente:

Sr. José M^a Colell Pujades. Economista. Auditor. Máster en Compras y Logística.
Gerente de AVENIR CONSULTING, S.L.





Programa:

1. FACTORES CON INCIDENCIAS EN LA NEGOCIACIÓN

- Condiciones del mercado.
- Tipos de contrato.
- Condiciones de compra y forma de pago.
- Incoterms.
- Rappels.

2. SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

- Criterios de selección.
- Sistemas de evaluación.

3. HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA EL CONTROL DE LOS COSTOS QUE DEBEN APLICARSE EN LA NEGOCIACIÓN

- Escandallo.
- Precio Standard.

4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Fases de una negociación:
 - **Preparación:** Objetivos de la empresa y de la negociación - Variables a negociar - Margen de negociación - Temas a tratar y cuándo hacerlo - Equipo de negociación - Lugar de realización - Elementos de soporte.
 - **Desarrollo:** La importancia de escuchar y saber preguntar - Adecuación al tipo de personalidad y al estilo de negociación - La negociación por teléfono.
 - **Cierre.**
- Medición de los resultados.
- Seguimiento.

5. HABILIDADES Y COMPORTAMIENTOS EN LA NEGOCIACIÓN

- Lenguajes y posturas a adoptar.

- Detección de señales.
- Cómo evitar y afrontar conflictos con proveedores.
- Cómo actuar en situaciones determinadas con proveedores habituales, nuevos proveedores y proveedor único.

6. LOS ERRORES MÁS FRECUENTES DEL NEGOCIADOR

7. INDICADORES DE EVALUACIÓN DE PROVEEDORES EXTERNOS Y DE LA EFICACIA DE COMPRAS

8. EJERCICIOS PRÁCTICOS



Dirigido a:

Profesionales que tengan responsabilidades en la negociación de compras de todo tipo, tanto si se trata de adquirir bienes o servicios, como si se debe externalizar o subcontratar cualquier actividad, en definitiva, a cualquier profesional que desee optimizar sus habilidades a la hora de comprar, cerrar transacciones o acuerdos con sus proveedores.



BARCELONA

16 y 17 de noviembre de 2010
Hotel Catalonia Berna
C/ Roger de Llúria, 60

MADRID

30 de noviembre y 1 de diciembre de 2010
Hotel Catalonia las Cortes
C/ del Prado, 6

Horario: de 10 a 18:30 horas



Metodología:

La metodología combinará la exposición teórica con la participación de los asistentes a través de ejercicios prácticos con el objetivo de mejorar sus habilidades de negociación.



Material de Trabajo:

Los asistentes recibirán documentación que les permitirá el máximo aprovechamiento del seminario.

Con la colaboración de:

Flint

www.flint.com.es

Inscripciones: Información:

BARCELONA

Consell de Cent, 341
08007 Barcelona
Tel. 932 721 366
Fax 932 721 491

MADRID

Velázquez, 53 2º izda.
28001 Madrid
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

BILBAO

Avda. Los Chopos, 39
48990 Getxo
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

www.iniciativasempresariales.com

e-mail: attcliente@iniciativasempresariales.com



Precio:

960 € + 18 % de IVA. Esta cuota incluye la asistencia al seminario, comida y la documentación de trabajo. Los asistentes al seminario recibirán el correspondiente certificado de asistencia.

Este curso puede ser bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Tramitamos su bonificación sin coste adicional para su empresa. Consúltenos.
Imprescindible remitir toda la documentación requerida 10 días antes de la fecha de impartición del curso.



Iniciativas Empresariales

| *estrategias de formación*

FORMACIÓN A MEDIDA: CURSOS IN COMPANY.

Iniciativas Empresariales les ofrece también este curso en la modalidad in company. Esta formación a medida permite adaptar el contenido y los objetivos a las necesidades concretas de su empresa. Los asistentes podrán adquirir las destrezas y conocimientos necesarios para optimizar al máximo su trabajo.

Todos nuestros profesores son **profesionales en activo**, cuya trayectoria y experiencia aseguran una formación actual y dinámica, clave del éxito de todas nuestras acciones formativas.

El resultado final será:

- Un **análisis a medida**.
- La **planificación** de la acción formativa más coherente.
- Una **eficiente puesta en práctica**.
- Un **seguimiento, control y ajuste continuo** de la actuación formativa.
- Una **fluida comunicación** formador-empresa.

Iniciativas Empresariales tiene soluciones para todas las necesidades de formación de su empresa. Nuestro equipo está a su disposición para diseñar y desarrollar cualquier tipo de acción formativa, todo ello avalado por las numerosas empresas que nos los han solicitado.

"Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses"

Benjamín Franklin