



Curso Online de **Negociación eficaz con Proveedores**

Técnicas clave para tener el control en la negociación del área de compras.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Negociación eficaz con Proveedores

Presentación

La mayoría de las empresas, ya sean pequeñas, medianas o grandes empresas, no suelen formar a sus directivos en el arte de negociar. Muchos de ellos simplemente negocian a su manera y de acuerdo a su personalidad y es la experiencia la que les va dando las habilidades necesarias para dominar el proceso.

Incluso en las diferentes especialidades de las universidades se da mucha importancia al marketing y a las técnicas de venta, hay infinidad de documentación de cursos, masters, etc, pero en cuanto al capítulo de la negociación con proveedores, la formación que hay es veloz o incluso inexistente.

Las empresas parecen olvidar que el porcentaje de las compras sobre las ventas suele estar situado en torno al 67%. Aprender a negociar con proveedores es muy importante no sólo para conseguir buenos precios, si no para conseguir buenas condiciones y vínculos con el proveedor que nos ayude a mejorar nuestros productos o servicios.

El éxito de cualquier profesional de compras depende, en gran medida, de su capacidad y habilidad a la hora de establecer acuerdos con proveedores y del conocimiento que tenga de las tácticas de negociación, así como de las tácticas de venta de sus proveedores.

El objetivo de este curso es el de proporcionar técnicas eficaces para la optimización del proceso de negociación con los proveedores.

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Negociación eficaz con Proveedores

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Aula
Virtual



Tutor
personal



Flexibilidad
de horarios



Pruebas de
Autoevaluación

Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **50 horas** distribuidas en 4 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 4 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Negociación eficaz con Proveedores

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Qué estrategias, tácticas y habilidades hay que desarrollar para negociar con éxito con los proveedores.
- Cuáles son las variables clave en todo proceso de negociación.
- Por qué la preparación de la negociación es el factor más importante para obtener éxito y conseguir nuestros intereses.
- Cómo definir los objetivos a conseguir en todo proceso de negociación.
- Cómo lograr los mejores resultados al negociar.
- Cuáles son los errores más frecuentes a la hora de negociar o comprar y cómo corregirlos para futuras ocasiones.
- Cómo ejercitar nuestras habilidades negociadoras para mejorar nuestra eficacia.
- Cómo adquirir vocabulario y estrategias de negociación.
- Por qué disponer de determinadas variables de la negociación como información de la competencia, tiempo de negociación, argumentos, etc. que puedan ayudarnos a resolver los puntos problemáticos de una negociación.
- Cómo tratar la negociación como un proceso y no solo como un resultado.
- Cómo manejar y resolver los conflictos que puedan aparecer en una negociación difícil.
- Por qué debemos limitar el tiempo que hay que dedicar a alcanzar un acuerdo favorable.
- Qué diferentes estilos y formas de negociar podemos aplicar en función del tipo de mercado al que nos dirigimos.
- Las normas sociales y las formas que existen a la hora de negociar entre países diferentes.

“Adquiera las competencias necesarias para alcanzar mediante la negociación acuerdos satisfactorios, rentables y sostenibles a largo plazo”

Dirigido a:

Directores de Compras, de Aprovisionamientos, Material Managers, Directores de Operaciones y Logística y, en general, a todos aquellos profesionales y directivos que estén interesados en obtener una visión moderna de la negociación con proveedores.

Negociación eficaz con Proveedores

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Negociar como profesión

13 horas

Aprender a negociar con los proveedores es muy importante, no sólo para conseguir buenos precios sino para conseguir también buenas condiciones e incluso vínculos con el proveedor que nos ayuden a mejorar nuestros productos o servicios. Por ello, hay ciertas variables que son necesarias en todo proceso de negociación y que nos van a servir de base para empezar a trabajar.

1.1. ¿Qué es negociar?

1.1.1. Relación entre el proceso de compras y ventas.

1.2. Variables en el proceso de la negociación:

1.2.1. Preparación de la negociación: nuestros objetivos.

1.2.2. Estrategias y argumentos de la negociación.

1.2.3. Desarrollo de la negociación.

1.2.4. Concesiones, acuerdos y contratos.

1.3. Análisis evaluación-desempeño del proveedor.

1.4. Perfil del negociador.

1.5. La figura del proveedor.

MÓDULO 2. Los negociadores: factor humano

13 horas

En todo proceso de negociación no basta con ser un excelente comunicador, es necesario buscar la máxima información de la otra parte, conocer o intuir sus intereses y/o motivaciones. Cada fase de la negociación lleva asociados unos comportamientos de nuestras percepciones, tenemos que preguntarnos qué nos motiva para explicar nuestro comportamiento.

2.1. Nuestro comportamiento: ¿cómo actuamos?

2.1.1. La comunicación clave para manifestar nuestras decisiones.

2.1.2. El comportamiento va unido al vicio de juzgar.

2.2. Negociaciones en grupo.

2.3. Tipos de comportamiento:

2.3.1. Autodominio.

2.3.2. La asertividad.

Negociación eficaz con Proveedores

MÓDULO 3. Herramientas del negociador

12 horas

- 3.1. ¿Sabemos escuchar?**
 - 3.1.1. Escucha activa.
- 3.2. El manejo eficaz de las preguntas:**
 - 3.2.1. Funciones de las preguntas.
 - 3.2.2. Etapas para manejar las preguntas.
- 3.3. Herramientas de apoyo.**
- 3.4. Crear un entorno propicio.**
- 3.5. Resolver conflictos.**
- 3.6. Liderazgo y trabajo en equipo.**

MÓDULO 4. Formas de negociar

12 horas

En este último módulo del curso detallaremos diferentes grupos de proveedores identificando las estrategias concretas que el negociador debe saber emplear en cada caso.

- 4.1. Tipos de negociación:**
 - 4.1.1. Mercados industriales.
 - 4.1.2. Mercados de consumo.
 - 4.1.3. Mercados de servicios.
 - 4.1.4. Mercado bancario.
 - 4.1.5. Grupos de compras.
- 4.2. Estilos y formas de negociación:**
 - 4.2.1. Estilos de negociación.
 - 4.2.2. Formas de actuar.
- 4.3. Negociaciones internacionales.**
- 4.4. Negociaciones laborales.**

Negociación eficaz con Proveedores

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Zoila Arroyo

Licenciada en Ciencias Empresariales. Máster de Distribución Comercial y Training for Buyer en el EIPM de Ginebra.

Cuenta con más de 15 años de experiencia dentro de los departamentos de compras de diversas empresas de diferentes sectores y, en la actualidad, organiza y gestiona de forma externa departamentos de compras de medianas y pequeñas empresas.

La autora y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **NEGOCIACIÓN EFICAZ CON PROVEEDORES**.

