



Curso Online de Gestión de la **Negociación en Compras**

Estrategias y métodos para una negociación eficaz de compras.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



atcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Gestión de la Negociación en Compras

Presentación

Los crecientes cambios en el mundo moderno, la evolución tecnológica, la volatilidad e inestabilidad de los mercados y la creciente capacidad negociadora de los vendedores, obligan a las empresas a formar equipos de compras altamente desarrollados y capacitados en la función.

Esta profesionalización no solo está orientada hacia cómo debe organizarse el área, sino al abordaje de aptitudes y conocimientos adquiridos por parte de sus miembros. El desarrollo de habilidades para el manejo de las negociaciones, tanto internas como externas a la organización, son factores considerados clave para la eficiencia, efectividad y rendimiento del área.

Este curso desarrolla técnicas y herramientas que le permitirán establecer qué tipo de negociación se está desarrollando y con qué estilo de negociador nos enfrentamos, posibilitando la generación de una estrategia de negociación potente y efectiva orientada a la colaboración y satisfacción de los intereses de las partes.

A su vez, le permitirá conocer cómo el área de compras se ubica funcionalmente dentro de la organización y cómo deberá gestionar los distintos tipos de funciones que se le requiere.

Todo ello aplicado de manera totalmente práctica y con numerosos ejemplos.

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.

Gestión de la Negociación en Compras

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:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **50 horas** distribuidas en 3 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 3 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.

Gestión de la Negociación en Compras

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Qué herramientas favorecen la comprensión y el dominio del proceso de negociación inherente a la gestión de compras.
- Qué fases encontramos en un proceso de negociación en compras.
- Cómo identificar los intereses de las otras partes.
- Cómo aumentar la percepción del proceso de negociación y de las habilidades personales.
- Cómo desempeñarse en situaciones difíciles.
- Cómo evitar cometer errores claves en las negociaciones en compras.
- Cómo conseguir que nuestro interlocutor aumente el interés por un acuerdo y reduzca su resistencia.
- Cómo adecuar las estrategias de negociación a la relación o vinculación que tengamos con los proveedores.
- Cómo establecer la estrategia de negociación adecuada en función del tipo de compra que se esté efectuando.
- Cómo enfocar los esfuerzos del área de compras.

“ La negociación en compras llega a funcionar como una batalla de estrategias en la que hay que estar preparado para todo. Conozca los procesos de negociación más eficaces”

Dirigido a:

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

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Contexto general del área de compras: por qué existe el área de Compras

10 horas

Cada vez más se necesita en las organizaciones alguien que analice que lo que se está pagando sea a un precio justo y esté dentro del presupuesto, alguien que vele por el interés de la compañía en relación a lo que se está comprando, que revise si lo que compramos es necesario o si con lo que tenemos en stock cubrimos la demanda...

Compras debe ser el nexo comercial entre proveedores y clientes internos, debiendo velar por la transparencia, el cumplimiento de las normas, políticas organizaciones, etc.

- 1.1. Roles y funciones principales del área de compras.
- 1.2. Dónde comienza y termina la responsabilidad del sector.
- 1.3. Organización del área dependiendo del tamaño de la compañía. Breve introducción.
- 1.4. Aptitudes y habilidades que se requiere de los miembros.
- 1.5. Introducción a la negociación como habilidad básica:
 - 1.5.1. Con quiénes debe negociar.
 - 1.5.2. Identificación de acuerdos de servicios con los clientes internos.
- 1.6. Dónde enfocar los esfuerzos de compras.
- 1.7. Definiciones del área de compras sobre políticas y bases.

MÓDULO 2. La negociación: estrategias y métodos para una negociación de éxito

25 horas

La negociación es un medio básico para lograr lo que queremos de otros. Es una comunicación de doble vía para llegar a un acuerdo cuando usted y otra persona comparten algunos intereses comunes, a la vez que otros opuestos.

En este curso intentaremos buscar respuestas a varias preguntas que nos hacemos habitualmente en el momento de abordar una negociación.

- 2.1. Definiciones.
- 2.2. Fases del proceso de negociación:
 - 2.2.1. Fase de preparación.

Gestión de la Negociación en Compras

- 2.2.2. Fase de definición de las reglas y declaración inicial.
- 2.2.3. Fase de exploración o intensificación.
- 2.2.4. Fase de enfoque.
- 2.2.5. Fase de acuerdo.
- 2.2.6. Fase de evaluación del proceso de negociación.

2.3. El proceso de la comunicación.

2.4. La ventana de Johari:

- 2.4.1. Mejorar el proceso de comunicación.
- 2.4.2. La dinámica del cambio en la ventana de Johari.

2.5. Método de negociación por intereses:

- 2.5.1. El problema.
- 2.5.2. El estilo de negociación.
- 2.5.3. ¿Qué pasa si ellos son más poderosos?
- 2.5.4. ¿Qué pasa si ellos no entran en el juego?
- 2.5.5. De adversarios a socios. Estrategia de negociación.
- 2.5.6. ¿Qué pasa si ellos juegan sucio?

2.6. Errores más comunes en la negociación.

MÓDULO 3. Negociación aplicada a los tipos de compras

15 horas

3.1. Estrategias y generalidades sobre los tipos de compras:

- 3.1.1. Abastecimiento de materiales e insumos productivos.
- 3.1.2. Abastecimiento de servicios generales y de mantenimiento.
- 3.1.3. Abastecimiento de compras de importación.
- 3.1.4. Abastecimiento de obras nuevas o mejoras importantes.

3.2. Evaluación de proveedores:

- 3.2.1. Análisis y criterios para seleccionar proveedores.

3.3. Formalización de contratos. Responsabilidades de compras.

Gestión de la Negociación en Compras

Autor

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



Mauricio Ballestrelli

Ingeniero Industrial con más de 15 años de experiencia como consultor en PYMES y multinacionales para la coordinación y organización de la gestión de compras.

El autor y el equipo de tutores 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 **GESTIÓN DE LA NEGOCIACIÓN EN COMPRAS**.

