



CURSO:

La Negociación en las Compras y Relaciones con los Proveedores

Barcelona: 16 y 17 de octubre de 2019

Madrid: 22 y 23 de octubre de 2019

San Sebastián: 6 y 7 de noviembre de 2019

PRESENTACIÓN:

Negociar los mejores tratos posibles con los proveedores e internamente, puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso. En este curso aprenderemos cómo preparar y llevar una negociación de forma profesional.

Veremos cómo una negociación bien preparada puede aumentar sustancialmente su resultado. Analizaremos cómo establecer unos objetivos en la negociación que sean realistas y factibles, y cómo desarrollar una estrategia de negociación.

También estudiaremos el arte de hacer preguntas, de escuchar de forma activa, y el uso de tácticas y diversas técnicas de persuasión. Importante además será la participación activa y los casos que se van a desarrollar de manera práctica.

DIRIGIDO A:

Este curso está pensado y dirigido a profesionales de reciente incorporación a la estrategia de compras o, ya estando en Compras, vayan a acometer posiciones de negociación, preparándoles para este aspecto tan importante.

PROGRAMA:

El Proceso de Negociación en Compras

- Principios de la Negociación
- Preparación de la Negociación
- Conocimiento y aplicación de tácticas de Negociación
- Negociación internacional y negociación interna
- 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

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

LUGAR DE CELEBRACIÓN:

Barcelona: Universidad Pompeu Fabra. C/Balmes 132-134, 08008 Barcelona

Madrid: Aula AERCE, IGS LA SALLE.C/La Salle n° 10 28023 Madrid

San Sebastián: Cámara de Comercio de Gipuzkoa Tolosa Hiribidea, 75, 20018 Donostia, Gipuzkoa

PONENTE (según localidad):

D. Hilario López Cano

Ingeniero energético y Psicólogo clínico. Durante 25 años ha dirigido el Departamento de Compras de la mayor Planta del mundo en generación energética con combustible sólido, en una compañía participada por ENDESA, EDF, Iberdrola, Hidrocantábrico, EDP, ENEL, Siemens y Krupp Koppers. Ha sido Director de Compras y Formación en MEISA, Director de Captación y Negociación de Activos en GyZ BROKERS. Premio del jurado de la Asociación Española de Escuelas de Negocio 2018. Actualmente colabora con diversas plataformas desarrollando proyectos de digitalización de compras y monitorización del desempeño de los Proveedores.

D. Pablo Montoro

Director de Compras con experiencia internacional (en particular en Europa y América Latina) transformando los procesos y las estructuras de compras de empresas multinacionales. Especialista en compras indirectas y en la externalización de las compras. Anteriormente trabajó de consultor de estrategia de negocio.



HORARIO DE LAS CLASES:

- 9:30h. Inicio sesión mañana.
- 11:15h. Pausa. Café.
- 13:30h. Almuerzo de trabajo.
- 15:00h. Inicio sesión tarde.
- 18:00h. Final sesión.

CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN:

- No Socios: 950€ + IVA

- Descuentos para asociados de AERCE:

- Beca del 35% para asociados de AERCE en situación de desempleo.
- Beca del 15% para asociados personales y empresas PYME que facturan menos de 15 millones de euros al año.
- Beca del 10% para empresas PYME que facturan entre 15 y 50 millones de euros al año.
- Resto de asociados de AERCE: 5% de descuento

-**Descuento por inscripción anticipada:** descuento adicional del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso.

- Este curso tiene plazas limitadas.

- El precio incluye la documentación, coffee por las mañanas y almuerzos de trabajo.

- Cancelación: para tener derecho al reintegro total del importe desembolsado de la inscripción al Curso, se debe comunicar a AERCE como mínimo 10 días laborables antes del inicio del mismo.

Si se comunica la no asistencia al curso entre los 10 y 2 días laborables antes del inicio del mismo, se penaliza con el 50% del importe desembolsado. Si se comunica la no asistencia a la actividad 2 días laborables antes de la fecha de inicio del curso, tendrá una penalización del 100% del importe desembolsado.

Las cancelaciones una vez iniciada la actividad, no tendrá derecho a devolución alguna. Se admite la sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa.

AERCE se reserva el derecho de modificar o anular la fecha del curso. AERCE no se hace responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.

BONIFICABLE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTÍNUA. AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación.

RESERVAS:

- Tel: 93 453 25 80; E-mail: formacion@aerce.org
- A través de www.aerce.org

En San Sebastián:

El Curso se realiza en colaboración con la Cámara de Guipúzcoa.

Para más información y reservas contactar con el Departamento de Formación:

Tel: 943 00 02 84

E-mail: bikain@camaragipuzkoa.com