



# Curso On-line: Negociación en Compras: El proceso de negociación en Compras.

## Objetivos:

El curso tiene como objetivo ayudar a desarrollar e incrementar las capacidades negociadoras de los participantes en el ámbito de Compras y, por extensión, en otros en los que se deba llegar a acuerdos.

## Programa:

1. Principios de la Negociación.
2. Preparación de la Negociación.
3. Conocimiento y aplicación de tácticas de Negociación.
4. Negociación internacional.
5. Negociación interna.
6. Comportamiento en las negociaciones.
7. Gestión del tiempo.
8. Pre y Post-Negociación.
9. Mercado y proveedores. Nuestro entorno natural.
10. Casos prácticos.

## Duración:

30 horas de dedicación por parte del alumno. Se dispone de cuatro semanas para realizar el curso desde su inicio.



## Profesorado:

**D. Hilario López Cano.** Ingeniero energético y Psicólogo clínico. Ha ejercido como Director de Compras y Formación en grandes empresas de los sectores industrial, generación energética y petroquímica. Ha sido Director de Desarrollo de Negocio en la Plataforma Nessmeeting para la digitalización del proceso de compras. En la actualidad lidera el proyecto de e-coordina community para el desarrollo de una herramienta de planificación estratégica para gestionar las interacciones y flujos con los proveedores con objeto de maximizar el valor de la relación, actividad que compatibiliza con la docencia en Universidades y Escuelas de Negocio.

## Metodología:

- El curso se realiza con una **metodología totalmente on-line** a través del campus virtual de AERCE, en el que los participantes del curso disponen de una serie de herramientas de comunicación, recursos y contenidos interactivos y se ofrece **atención docente constante y personalizada**.
- El **profesorado ofrece orientación, guía y apoyo** constante para facilitar la transmisión de información a los alumnos, desde la aportación de contenidos relevantes hasta la dinamización del proceso de aprendizaje.
- A lo largo del Curso se desarrollan **actividades, casos prácticos y pruebas de evaluación**, que facilitan el proceso de formación. Se realiza además una **sesión On-line en directo**, individualizada con el docente, para la puesta en común de los principales aspectos del programa.



Estudia cuando quieras y donde quieras



Soporte docente constante y personalizado



Evaluación continua, actividades y trabajos a lo largo del curso



Puesta en común, profundizando en lo aprendido

## Condiciones de inscripción:

- No Asociados: 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

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

## Reservas:

- Teléfono: 934 532 580
- E-mail: [formacion@aerce.org](mailto:formacion@aerce.org)
- A través de [www.aerce.org](http://www.aerce.org)