



Curso On-line: Negociación en Compras: Herramientas Psicológicas

Objetivos:

El curso tiene como objetivo estudiar las diferentes herramientas psicológicas que pueden facilitar en la negociación, tales como la escucha activa o la negociación no verbal, como también técnicas de negociación y de entrevistas que debe tener un buen negociador.

Programa:

1. Conceptos sobre negociación
2. La escucha activa en el proceso negociador
3. Técnicas entrevista para mejorar la negociación
4. La negociación no verbal
5. La negociación asertiva
6. Persuasión
7. La seducción en la negociación
8. Análisis transaccional y la ventana de johari
9. La negociación creativa
10. Actitudes negociadoras
11. Estilos negociadores
12. Cualidades y habilidades del buen negociador

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 lanificación 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
- A través de www.aerce.org