

# CURSO:

## Conocer a Compras para mejorar sus ventas

**Madrid:** 14 y 15 de marzo de 2019

**Barcelona:** 21 y 22 de marzo de 2019

### PRESENTACIÓN:

Compras y Ventas están abocados a entenderse. Sin embargo, hay muchos retos que afrontar para lograr una relación fluida que ayuden a los vendedores a vender más, y con menos esfuerzo.

Por primera vez, se ofrece una formación dirigida a comerciales y especialistas de la venta ha sido creada desde la perspectiva de profesionales de las Compras. En el diseño del curso también han participado ejecutivos y formadores de equipos de ventas.

Con este curso:

- Aprenderás a pensar cómo piensa Compras. Entenderás su proceso de toma de decisiones y su día a día.
- Conocerás herramientas prácticas para la preparación y negociación de tus oportunidades comerciales.
- Mejorarás la relación con el ecosistema de Compras de tus clientes.
- Negociarás con más eficacia.

### LUGAR DE CELEBRACIÓN:

#### Madrid

Aula AERCE, C/La Salle nº10  
28023 Madrid

#### Barcelona

AULA AERCE. Rambla de Catalunya nº120,  
1º1ª, 08008, Barcelona

### HORARIO:

Jueves, de 16.00 a 21.00 h.

Viernes, de 09.00 a 14.00 h.

### DIRIGIDO A:

KAM, Gestores de Grandes Cuentas y profesionales de las ventas en general

### PROGRAMA:

#### El contexto de relación entre Compras y Ventas

- Procesos de Compras y Ventas
- Los tres factores clave implicados en una venta
- ¿Qué sabes realmente de Compras?

#### Cómo trabaja y piensa Compras

- Compras en la empresa
- Quien es "compras"
- Objetivos de Compras
- Cómo obtiene Compras los ahorros y como los mide
- La Gestión por Categorías
- El día a día de Compras
- ¿Qué hacen los buenos en Compras?
- El proceso de Compras completo
- Como se deciden las adjudicaciones
- Las necesidades verdaderas de la función de Compras

#### El proceso de Ventas visto desde Compras

- Un modelo de proceso de Ventas y su encaje con el del Compras
- ¿Qué "valor" tienes para tu cliente?
- Tu posición como proveedor
- Captar la atención de Compras
- Necesidades de Compras y del Comprador
- La conversación con Compras: convencer a Compras
- Presentaciones de ofertas
- Qué hacer una vez dentro

*(Continúa)*



## PROGRAMA:

### Negociación

- Diferencias entre negociar y vender
- Principios de negociación y método Harvard
- La capacidad de observarse a uno mismo dentro de la negociación
- Personas
  - Comunicación, relación y modelos de comportamiento
  - Herramientas de comunicación
- Proceso de negociación
  - Como explorar intereses y construir intercambios de valor para todos
  - Como generar y evaluar varias opciones de acuerdo. El MAPAN o BATNA.
- Fuentes de poder en la negociación
- Prácticas habituales en la negociación de Compras

## DURACION:

10 horas presenciales.

## FORMADOR:

### D. Martín Martínez Rupérez

Consultor de Compras con 15 años de experiencia. Es también coach ejecutivo y organizacional, experto en negociación y formador de vendedores. Además, es director general de EPSA BUYPRO, consultora de Compras.

## 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

- 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 CONTINUA

## RESERVAS:

- Tel: 91 476 01 44
- E-mail: Raquel Noguera [formacion@aerce.org](mailto:formacion@aerce.org)
- A través de <http://www.aerce.org>