

## Curso On-line

# Conocer a Compras para mejorar sus ventas

### Objetivos:

Los objetivos de este curso son:

- Aprender a pensar cómo piensa Compras. Entenderás su proceso de toma de decisiones y su día a día.
- Conocer herramientas prácticas para la preparación y negociación de tus oportunidades comerciales.
- Mejorar la relación con el ecosistema de Compras de tus clientes.
- Negociar con más eficacia.

### Dirigido a:

- Travel Managers.
- Compradores de Viajes.
- Recursos Humanos.

### 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 adentro

### 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

### Duración:

El curso se realiza a lo largo de **3 semanas**, Requiere una dedicación estimada por parte del alumno de **15 horas**.

### Profesorado:

#### D. Martín Martínez Rupérez

Ingeniero de Telecomunicaciones, Master en Administración de Empresas y Coach Ejecutivo por ICF. En la actualidad es director general en EPSA SPAIN, consultora especializada en Compras y Gestión del Gasto. Tiene más 10 años de experiencia en desarrollo de departamentos de compras y programas de eficiencia. Colabora como profesor asociado de AERCE en áreas de Liderazgo y Dirección de Compras

### Metodología:

- La formación se realiza en el campus virtual de AERCE, en donde los participantes del curso disponen de una serie de herramientas de comunicación, recursos y contenidos con **ATENCIÓN DOCENTE CONSTANTE Y PERSONALIZADA**.
- **EI PROFESORADO OFRECE ORIENTACIÓN, GUÍA Y APOYO** constante para facilitar el proceso de aprendizaje.
- A lo largo del curso desarrollan **ACTIVIDADES y CASOS PRÁCTICOS**, que facilitan el proceso de formación. El modelo de aprendizaje se estructura en torno a una **EVALUACIÓN CONTINUA**, como fórmula para adquirir progresivamente los conocimientos.

- Se realiza además **tres SESIONES WEBINAR ON-LINE EN DIRECTO**, de una hora de duración cada una, para la puesta en común de los principales aspectos del programa.

### Condiciones de inscripción:

- No Asociados: 950€ + IVA
- **Descuentos para asociados de AERCE:**
  - Asociados personales en situación de desempleo: Beca del 35%.
  - Asociados personales en activo y empresas PYME que facturan menos de 15M€: Beca del 25% para asociados del plan vigente de cuotas (15% para asociados del plan anterior).
  - Asociados empresas PYME que facturan entre 15M€ y 50M€: Beca del 15% para asociados del plan vigente de cuotas (10% para asociados del plan anterior).
  - Asociados empresas que facturan más de 50M€: Beca del 10% para asociados del plan vigente de cuotas (5% para asociados del plan anterior).

(Nota: El plan vigente de cuotas de asociados de AERCE se aplica desde fecha 1-1-2017)

- **Descuento por inscripción anticipada:** descuento 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

- **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.