

CURSO

La Negociación en las Compras y Relaciones con los proveedores

OBJETIVOS

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.

- 📍 **BARCELONA:** 16 y 17 de mayo de 2022
- 📍 **MADRID:** 23 y 24 de mayo de 2022
- 💻 **TELEPRESENCIAL:** 13, 14, 20 y 21 de junio de 2022
- 💻 **TELEPRESENCIAL:** 3, 4, 7 y 8 de noviembre de 2022
- 📍 **MADRID:** 10 y 11 de noviembre de 2022
- 📍 **BARCELONA:** 24 y 25 de noviembre de 2022

PONENTES

D. Rafael Castelló Sánchez-Álamo

Ingeniero Técnico Industrial. Profesional con más de 20 años de experiencia en la Función de Compras, comenzó su trayectoria profesional en el sector de la consultoría en el Grupo Accenture, continuando en British American Tobacco, donde desempeñó el puesto de Gerente de Compras para España y Portugal. Actualmente es Director de Proyectos de Varadi Consulting, empresa dedicada a servicios integrales de compras, especializada en consultoría y outsourcing de compras.

Es Director Académico de AERCE y desde el año 2004 realiza actividades como profesor en el área de la Función de Compras y Aprovisionamiento.

D. Pablo Montoro Bernard

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.

PROGRAMA

- Factores que determinan la conveniencia de negociar
- Fijación de objetivos
- Tipos de negociación
- Negociación por Correo electrónico
- Negociaciones por videoconferencia
- Estilos negociadores
- Principios de la negociación persuasiva
- Cómo detectar mentiras
- Negociación generativa

HORARIO DE LAS CLASES

(en modalidad presencial)

En Madrid y Barcelona: 09:30 a 13:30 y de 15:00 a 18:00 horas.

(en modalidad Telepresencial)

Edición de junio de 10:00 a 13:30 horas.

Edición de noviembre de 15:30 a 19:00 horas.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Telepresencial: Campus virtual de AERCE

En Barcelona: Aula AERCE. C/Aribau, nº 112, 2º 1ª, 08036 Barcelona.

En Madrid: Aula AERCE en IGS La Salle. C/La Salle nº10, 28023 Madrid.

BONIFICABLE PARCIALMENTE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTINUA

AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación

RESERVAS

Tlf.: 93 453 2580

Email: formacion@aerce.org

O a través de www.aerce.org

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.