

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.

-  **PAMPLONA:** 8 y 9 de mayo de 2024.
-  **TELEPRESENCIAL:** 6, 7, 13 y 14 de marzo 2024
-  **MADRID:** 23 y 24 de abril 2024.
-  **SAN SEBASTIÁN:** 11 y 12 de marzo 2024.
-  **BARCELONA:** 5 y 6 de marzo 2024.

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.

Eric Mass

Ingeniero Industrial por la École Centrale de Paris. Empezó su carrera en multinacionales como IBM y Alstom Transporte alternando puestos de ingeniería, de compras y de consultor. Ha sido Director de la

División de Operaciones y Compras en Ayming. Ahora se dedica a transformar las funciones de Compras como Interim Manager (sectores alimentación, restauración, industria y servicios). Desde hace 17 años imparte formaciones en el ámbito de las operaciones tanto en escuelas de negocios organismos formativos, como en empresas.

PROGRAMA

- Concepto y necesidad de la negociación en Compras:
 - Conceptos de Compras
 - Concepto de la negociación en Compras.
 - Necesidad de la negociación en Compras.
 - Factores de éxito en una negociación.
- Proceso Negociador
 - Fases de la negociación
- Preparación de la negociación.
 - Primeros pasos de la preparación de la negociación.
 - Estudio de los interlocutores.
 - Estilo de negociadores
 - Tipos de negociaciones
 - Fallos en la preparación de la negociación
- Estrategia y tácticas.
 - Actitudes.
 - Desarrollo de la estrategia
 - El poder
 - Las Concesiones
 - Presentación de los temas.
 - Las tácticas en la negociación.
- La negociación propiamente dicha.
 - Negociación persuasiva
 - Reglas básicas y cualidades del negociador.
 - La sesión de la negociación.
 - Formalización y seguimiento de los acuerdos.
- Negociaciones especiales.
 - Negociaciones Internas
 - Situaciones externas
 - Negociaciones internacionales
 - Negociaciones por correo electrónico
 - Negociaciones por videoconferencia
- Determinantes Psicológicos en la negociación
 - La negociación desde la Psicología
 - La escucha activa
 - Técnicas de entrevistas
 - Análisis transaccional y la ventana de Johari

- Negociación asertiva
- Negociación profesional
- El comportamiento no verbal

HORARIO DE LAS CLASES (en modalidad presencial)

En horario de: 09:30 a 18:00 horas.

(en modalidad Telepresencial)

Sesiones 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.

En San Sebastián: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián

En Pamplona: Asociación de la Industria de Navarra (AIN). Carretera Pamplona, 1 – 31191 Cordovilla-Pamplona (Navarra).

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

AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación

CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN

- No Asociados: : 950€+ IVA

- Descuentos del 20% para profesionales y empresas asociadas a AERCE:

(Nota: Aplicable únicamente para asociados del plan vigente de cuotas, que corresponde a altas y actualizaciones de cuota posteriores a 1-1-2017)

- Descuento de un 10% para las segundas y sucesivas inscripciones.

- 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 contratado por el asistente.

RESERVAS

Tlf.: 93 453 2580

Email: formacion@aerce.org

O a través de www.aerce.org

En **San Sebastián**, el curso se realiza en colaboración con la Cámara de Guipúzcoa. Para más información, condiciones y reservas, contactar con el Departamento de Formación: Tel: 943 00 02 84 /
E-mail: bikain@camaragipuzkoa.com

En **Pamplona**, el Curso se realiza en colaboración con la Asociación de la Industria de Navarra (AIN). Para mayor información sobre precios, condiciones y reservas contactar con el Departamento de Recursos Humanos de AIN:

- Eva Pardo Zapata
- E-mail: epardo@ain.es
- Tel: 638168230

