

Curso:

Procesos, tipos y tácticas de Negociación en Compras

En modalidad íntegramente On-line: 31 de enero al 27 de febrero de 2022

En Barcelona: 9, 10 y 23 de febrero de 2022

En Madrid: 2, 3 y 16 de febrero de 2022

Objetivos:

El curso tiene como objetivo ayudar a desarrollar e incrementar las capacidades negociadoras de los participantes en el ámbito de Compras y, por extensión, en otros en los que se deba llegar a acuerdos.

Programa:

1. Fases del proceso negociador en compras y cómo abordarlas
2. Tipos de negociación
3. Tácticas de negociación efectivas en compras.
4. Las Negociaciones por medios electrónicos
5. Diferencias culturales en la negociación internacional.

Duración:

On-line: 22,5 horas lectivas

Presencial: 15 horas lectivas



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 planificación 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:

La metodología de formación propuesta por AERCE permite alinear el aprendizaje al entorno de trabajo y el intercambio de experiencias y conocimiento.

En modalidad On-line: el curso se realiza a través del campus virtual de AERCE, en el que los participantes disponen de una serie de herramientas de comunicación y de seguimiento del proceso de aprendizaje y se ofrece atención docente constante y personalizada.

Los profesores del Curso ofrecen una 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.

Se incluyen además **dos sesiones** en videoconferencia en directo:

Modalidad Online: 1 de febrero de 2022, de 16:00 a 17:00 horas y 25 de febrero de 2022, de 15:00 a 18:00 horas.



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

En modalidad Presencial (en Barcelona y en Madrid)

1ª Sesión en miércoles: de 15:00 a 20:00 horas.

2ª Sesión en jueves: de 09:00 a 14:00 horas.

3ª Sesión en miércoles: de 15:00 a 20:00 horas.

Lugar de formación:

En modalidad On-line: 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.

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)

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