Sentamos las bases de tu futuro

CURSO

Procesos, tipos y tácticas de Negociación en Compras

ONLINE: Del 8 de febrero al 7 de marzo de 2027
MADRID: 16 y 17 de febrero de 2027

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.

PONENTE

Eric Mass

Ingeniero Industrial por la École Centrale de Paris. Empezó su carrera en multinacionales cómo 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 Interin Manager. Desde hace 17 años imparte formaciones en el ámbito de las operaciones tanto en escuelas de negocios, organismos formativos y empresas.

PROGRAMA

1. Concepto y necesidad de la negociación en Compras
2. Preparación de la negociación
3. Objetivos de la negociación
4. Estrategia y tácticas de la negociación
5. La negociación propiamente dicha
6. Negociaciones especiales

METODOLOGÍA ONLINE

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.

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 realizan además sesiones webinar on-line en directo, para la puesta en común de los principales aspectos del programa.

HORARIO DE LAS CLASES

Online (sesiones webinar): 9 de febrero de 16:00 a 17:00 horas y 4 de marzo de 15:00 a 18:00 horas.
Madrid: de 09:30 a 13:30 y de 15:00 a 18:00 horas.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Online: Campus Virtual de AERCE.
Madrid: Aula AERCE Madrid. Calle La Salle, 10 (28023) Madrid.

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: XXX€ + 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 y pago anticipado: 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

93 453 2580
@ formacion@aerce.org
www.aerce.org