Sentamos las bases de tu futuro

CURSO

Técnicas de Ventas para Compradores

TELEPRESENCIAL: 18 y 25 de septiembre y 2 y 9 de octubre de 2025

PRESENTACIÓN

En este curso estudiaremos cómo los departamentos de marketing y ventas, y los vendedores profesionales, estudian y planifican la venta. Esto nos ayudará a planificar nuestra relación con ellos, a negociar mejor y a llegar a mejores acuerdos.

Aprovechando este conocimiento, nos convertiremos en vendedores de nuestro servicio: la función de Compras. Nos apoyaremos en ejercicios prácticos para trabajar el marketing de ventas.

PONENTE

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.

PROGRAMA

1ª PARTE – Cómo mejorar la gestión de compras desde el enfoque de la venta

Introducción y objetivos.

- La importancia en Compras de contar con proveedores que tengan buenos vendedores.
- Compras también vende.

Qué hacen los buenos vendedores.

Entender cómo prepara la venta y cómo piensa un vendedor bien formado. Cómo detectar buenos vendedores. Cómo ayudar a ser buen vendedor al que no lo es.

- Reflexión inicial. Qué es vender. Qué es Comprar. La terna Solución/Empresa/Vendedor.
- Visión general del ciclo de venta.
- Estudio del cliente (es decir, de nosotros).
- Estudio del proceso de compra (del nuestro)
- Consecución de primeras visitas. Discurso del Ascensor (Elevator Pitch).
- Captadores de atención y diferenciación.
- Definición del portfolio de servicios.
- Escucha y preguntas. Actitud del comprador ante las preguntas.
- Convicción. Cómo enseñan a los vendedores a convencer al comprador.
- Manejo de emociones. Lenguaje no verbal

Cómo ser un comprador excelente para tratar con vendedores.

- Concepto ARRE (Acuerdos Rápidos Rentables y Eficaces).
- ¿Qué tipo de proveedor queremos? Proveedores, riesgo, innovación y competitividad.
- Reflexión sobre el proceso de Compras. Personajes que intervienen en una decisión de Compra.
- Creencias limitantes y potenciadoras más comunes en los compradores.
- Comunicación eficaz para el cierre de acuerdos. El círculo de la promesa.
- Cómo extraer el máximo valor de los proveedores durante toda nuestra relación con ellos.

Entender desde Compras al cliente de la empresa.

- Alineación de Compras con el negocio.
- Del precio al TCO. Del TCO al TCS (Total Cost of Selling).
- En realidad, compramos para nuestros clientes finales. Cómo conocer a nuestros clientes.
- ¿Cómo aportamos valor a los clientes de nuestra empresa?

2ª PARTE – Marketing de la función de compras

El papel clave de Compras en la empresa para asegurar la competitividad. La importancia de "vender" la función de Compras. ¿Creemos en nuestro producto?

Influencia.

- Para qué necesitamos influencia.
- Innovación.
- Reto de especificaciones.
- Gestión de cambio.
- Proyectos transversales.

Cómo vender proyectos de Compras.

- Cómo toman las decisiones nuestros clientes. Qué necesitan y qué les duele.
- Cómo crear los mecanismos adecuados para llegar a nuestros "clientes".
- Nuestro Elevator Pitch. Definición y comunicación de la estrategia de Compras.
- Captadores de atención para nuestros clientes y diferenciación.
- Definición del nuestro portfolio de servicios ¿Cómo podemos aportar valor a nuestros Clientes desde Compras? ¿Qué tenemos para ellos?
- Escuchar y preguntar. Convirtámonos en vendedores.
- Convicción. Cómo plantear proyectos e iniciativas de Compras.
- Manejo de emociones. Lenguaje no verbal. Creación de deseo. Cuadros mentales.
- Presentación de propuestas de proyectos. El Project Charter como herramienta. El ROI. Cómo manejar diferentes lenguajes (técnico, financiero). Estimación de Recursos necesarios. Presentación de propuestas. Manejo de objeciones.

HORARIO DE LAS CLASES
(en modalidad Telepresencial)

De 15:30 a 19:00 horas.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Telepresencial: Campus virtual de AERCE

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

AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación

- 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 d as 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