

CURSO

Negociación en Compras: Herramientas psicológicas

ONLINE: del 9 al 29 de noviembre de 2026

OBJETIVO

- Estudiar las diferentes herramientas psicológicas que pueden facilitar en la negociación, tales como la escucha activa o la negociación no verbal, como también técnicas de negociación y de entrevistas que debe tener un buen negociador

PONENTE

Gema Sánchez de Lerma

Licenciada en Administración y Dirección de Empresa por la Universidad de Valencia. Con amplia experiencia en Compras en el Sector de Automoción y de Telecomunicaciones, en éste último como Responsable de Dpto. Associate Certified Coach por la International Coach Federation (ICF) y formada en la Escuela Europea de Coaching de Madrid. Fundadora de Afincoach, Equipo de Coaches Certificados.

PROGRAMA

1. Conceptos sobre negociación
2. La escucha activa en el proceso negociador
3. Técnicas entrevistas para mejorar la negociación
4. La negociación no verbal
5. La negociación asertiva
6. Persuasión
7. La seducción en la negociación
8. Análisis transaccional y la ventana de Johari
9. La negociación creativa
10. Actitudes negociadoras
11. Estilos negociadores
12. Cualidades y habilidades del buen negociador

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 dos SESIONES WEBINAR ON-LINE EN DIRECTO, para la puesta en común de los principales aspectos del programa.



ESTUDIA CUANDO
Y DONDE QUIERAS



SOPORTE DOCENTE
CONSTANTE Y
PERSONALIZADO



EVALUACIÓN CONTINUA,
ACTIVIDADES Y TRABAJOS
A LO LARGO DEL CURSO



PUSTA EN COMÚN,
PROFUNDIZANDO EN LO
APRENDIDO

HORARIO DE LAS CLASES

Online (sesiones webinar): 10 de noviembre de 16:00 a 17:00 horas y 26 de noviembre de 15:00 a 18:00 horas.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Online: 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.

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 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