

CURSO

La Negociación en Compras y relaciones con los proveedores

TELEPRESENCIAL: 14, 15, 21 y 22 de octubre de 2026

BARCELONA: 11 y 12 de noviembre de 2026

MADRID: 16 y 17 de noviembre de 2026

OBJETIVOS

- Preparar y gestionar una negociación de forma preparada puede aumentar sustancialmente sus resultados.
- Analizar cómo establecer unos objetivos en la negociación que sean realistas y factibles. Y desarrollar una estrategia de negociación.
- Estudiar el arte de hacer preguntas, de escuchar de forma activa. Y usar tácticas y técnicas de persuasión.

PONENTES

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

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

1. Concepto y necesidad de la negociación en Compras
 - Concepto de Compras
 - Concepto de la negociación en Compras
 - Necesidad de la negociación en Compras
 - Factores de éxito en una negociación
2. Proceso negociador
 - Fases de la negociación
3. 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
4. Estrategia y tácticas
 - Actitudes
 - Desarrollo de la estrategia
 - El poder
 - Las concesiones
 - Presentación de los temas
 - Las tácticas en la negociación
5. La negociación propiamente dicha
 - Negociación persuasiva
 - Reglas básicas y cualidades del negociador

- La sesión de la negociación
 - Formalización y seguimiento de los acuerdos
6. Negociaciones especiales
 - Negociaciones internas
 - Situaciones externas
 - Negociaciones internacionales
 - Negociaciones por correo electrónico
 - Negociaciones por videoconferencia
 7. 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
 8. Negociación profesional
 9. El comportamiento no verbal

HORARIO DE LAS CLASES

Telepresencial: de 15:30 a 19:00

Madrid y Barcelona: de 09:30 a 18:00.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Telepresencial: Campus Virtual AERCE.

Barcelona: Aula AERCE Barcelona. Calle Aribau, 112 2º1ª (08036) Barcelona

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: 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