

New

La negociación con proveedores - nivel 1

Métodos y técnicas para negociar con proveedores

 Presencial



2 días (14 horas)

Precio 1er inscrito : 1.100,00 € IVA exento
2º inscrito y sucesivos 990,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 182,00 €
Precio In-Company : 5.375,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

Ref.: 178



¿Qué pasaría si pudieras negociar con más seguridad, más control y mejores resultados?

Negociar en compras no depende del instinto, sino de la preparación, la técnica y una actitud estratégica. Este curso te ofrece una metodología práctica para planificar, conducir y cerrar negociaciones con confianza, generando valor real para tu empresa sin comprometer la relación con el proveedor.

A lo largo de la formación dominarás herramientas clave, realizarás simulaciones realistas y desarrollarás un estilo de negociación profesional, eficaz y ético. Tanto si estás empezando como si buscas consolidar tu enfoque, esta experiencia te permitirá pasar de reaccionar a liderar cada negociación.

Cegos Learning Collection

Dirigido a:

- Técnicos y responsables de compras.
- Negociadores junior o en fase de consolidación.
- Jefes de producto o asistentes de compras con experiencia.
- Profesionales que deseen mejorar sus habilidades en negociación.

Llámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Preparar una negociación de compras eficaz

- Establecer objetivos claros y realistas.
- Identificar los temas a negociar.
- Analizar el equilibrio de poder comprador/proveedor.
- Definir la estrategia adecuada.
- Taller práctico: Análisis del proceso de negociación.

2. Dominar las herramientas del negociador profesional

- Clausulado habitual en compras.
- Argumentarios de negociación.
- Matriz de objetivos y límites.
- Cuadro de negociación estructurado.
- Taller práctico: confrontar y validar tu plan negociador.

3. Aplicar técnicas clave de negociación

- Técnicas de preguntas y reformulación.
- Gestión de concesiones y contrapartidas.
- Redacción del acta de reunión.
- Las 7 reglas de oro del negociador.
- Casos prácticos y role-plays.

4. Iniciar la entrevista con seguridad

- Establecer el marco y manejar el poder relacional.
- Crear un clima de colaboración y control.
- Anticiparse y actuar con equilibrio.
- Simulaciones prácticas de entrevistas de negociación.

5. Conducir y cerrar con éxito la negociación

- Escucha activa y gestión emocional.
- Saber ceder con inteligencia.
- Practicar la empatía sin perder asertividad.
- Mantener una estructura clara y creativa
- Saber cuándo parar y cómo cuidar la relación futura.
- Role-play con feedback individualizado.



Objetivos de la formación

- Preparar y estructurar negociaciones con enfoque profesional
- Aplicar técnicas y herramientas eficaces en entornos reales
- Reforzar tu posicionamiento como comprador frente al proveedor
- Mejorar los resultados sin comprometer la relación comercial
- Negociar con confianza, método y ética



Competencias de la formación

- Influencia y persuasión
- Orientación a resultados
- Pensamiento analítico
- Control emocional
- Comunicación asertiva



Beneficios adicionales

1. Dominar una metodología profesional que multiplica tu eficacia como negociador

Aprenderás a estructurar objetivos, analizar el poder relacional y construir una estrategia clara antes de sentarte a la mesa. Esto te permite negociar con más control, tomar mejores decisiones y reducir la improvisación.

2. Aplicar técnicas prácticas que mejoran tus resultados desde el primer momento

A través de role-plays, simulaciones y ejercicios reales, entrenarás herramientas concretas: preguntas estratégicas, gestión de concesiones, cláusulas clave y cierre con impacto. Todo lo necesario para mejorar tus condiciones sin romper el equilibrio con el proveedor.

3. Reforzar tu posicionamiento profesional dentro y fuera de tu organización

Negociar bien refuerza tu credibilidad, tu liderazgo en el área de compras y tu capacidad de influencia transversal. Este curso te ayuda a consolidarte como un comprador estratégico, respetado y orientado a resultados.

4. Practicar en un entorno seguro y aplicar lo aprendido con seguimiento real

La formación incluye simulaciones con feedback individual, materiales digitales y un plan de acción post-curso con retos semanales. Así aseguras la transferencia al puesto y mejoras de forma continua tu desempeño negociador.



Fechas y ciudades 2026 - Référence 178



Últimas plazas



Edición garantizada

Madrid

De 2 mar. A 3 mar.

De 4 jun. A 5 jun.

De 16 nov. A 17 nov.

Barcelona

De 16 nov. A 17 nov.