

La negociación con proveedores - nivel 2

Comportamientos y gestión emocional en la negociación con proveedores

 Presencial



2 días (14 horas)

Precio 1er inscrito : 1.090,00 € IVA exento
2º inscrito y sucesivos 981,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 182,00 €
Precio In-Company : 5.120,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

Ref.: 773

¿Preparas tus negociaciones de compras con una estrategia clara?

Tener un buen método es clave, pero no suficiente. Esta formación te ofrece una visión completa de la negociación profesional, trabajando tres dimensiones esenciales: la planificación, el comportamiento frente al interlocutor y la gestión emocional.

Aprenderás a estructurar tus negociaciones, generar confianza, mantener la calma en momentos críticos y comunicar con más impacto. Solo cuando dominas estas tres dimensiones, puedes tomar decisiones con objetividad, defender tus intereses con claridad y lograr acuerdos más sólidos.

Descubre más formaciones en el área de [Cursos de Compras](#)

Dirigido a:

- Jefes de compras.
- Técnicos que intervienen en la negociación con proveedores.

Liámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Planificar estratégicamente una negociación de compras

- Identificar los puntos clave en cada fase de la negociación.
- Analizar desde el inicio los verdaderos intereses en juego.
- Evaluar el margen de maniobra tanto propio como del proveedor.
- Aprovechar los resultados del autodiagnóstico para enfocar la preparación.

Taller práctico: diseñar y optimizar tu propia matriz de negociación.

2. Observar y adaptarte al interlocutor en la negociación

- Identificar el lenguaje no verbal del vendedor a través de técnicas de calibración.
- Mejorar la sincronización de la comunicación al contexto de la negociación.
- Ajustar el estilo de comunicación y los argumentos según el perfil del interlocutor.
- Entrenar la flexibilidad mental utilizando los tres modos de percepción.
- Reconocer las señales que indican el cierre de una negociación.

Training en microcasos: práctica intensiva y análisis de técnicas aplicadas.

3. Gestionar tus emociones para defender tus intereses

- Comprender la relación entre emociones, creencias y comportamientos.
- Superar creencias limitantes que condicionan tu actuación.
- Prepararse mentalmente para negociaciones complejas.
- Analizar y gestionar situaciones tensas o conflictivas.
- Canalizar las emociones para reforzar tu impacto negociador.

Entrenamiento práctico: simulaciones de negociaciones desafiantes.

4. Potenciar tu capacidad de persuasión

- Alinear tus argumentos con los intereses del proveedor y del cliente interno.
- Aplicar técnicas de persuasión eficaces.
- Desarrollar tu asertividad negociadora.
- Detectar y contrarrestar técnicas manipuladoras.
- Usar con inteligencia las rupturas como recurso estratégico.
- Identificar los puntos fuertes y límites de tu estilo de negociación.

Simulaciones prácticas: enfrentar distintos estilos de comportamiento negociador.



Objetivos de la formación

- Mejorar tu capacidad de comunicación en contextos negociadores.
- Interpretar mejor las intenciones y señales del interlocutor.
- Aumentar la colaboración con clientes internos y proveedores.
- Mantener el control y la eficacia en situaciones complejas.
- Ampliar tu margen de acción negociadora sin perder integridad.



Competencias de la formación

- Influencia
- Autocontrol
- Orientación a resultados
- Comunicación impactante
- Adaptabilidad interpersonal



Beneficios adicionales

- 1. Desarrollar inteligencia situacional para adaptar tu estrategia a cada negociación:** Aprenderás a diagnosticar con precisión el contexto, las emociones y los intereses del proveedor, lo que te permitirá elegir el enfoque más eficaz en cada situación. Esto se traduce en negociaciones más controladas y exitosas.
- 2. Gestionar la presión y los conflictos con técnicas profesionales:** Dominarás herramientas concretas para mantener la calma, desbloquear situaciones tensas y convertir desacuerdos en acuerdos viables. Esta habilidad marca la diferencia cuando los márgenes, los plazos o las condiciones se vuelven críticos.
- 3. Aplicar un método estructurado y replicable en cinco contextos clave:** El curso se basa en situaciones reales de la negociación de compras, con un enfoque práctico que te permite transferir lo aprendido directamente a tu entorno profesional. Ganarás seguridad y eficacia negociadora desde

el primer día.

4. Incrementar el impacto de tus decisiones de compra en los resultados de la empresa: Negociar con método y estrategia no solo mejora las condiciones comerciales, sino que optimiza los costes, fortalece las relaciones con los proveedores y genera ventajas competitivas sostenibles. Tu rol en compras se convierte en un motor real de valor para la organización.



Fechas y ciudades 2026 - Référence 773



Últimas plazas



Edición garantizada

Madrid

De 2 mar. A 3 mar.

De 21 sep. A 22 sep.

De 4 jun. A 5 jun.

De 16 nov. A 17 nov.

Barcelona

De 4 jun. A 5 jun.

De 16 nov. A 17 nov.