



Best

La negociación con proveedores

Métodos y comportamientos para la negociación de compras

 Blended

Duración : 2 días (14 horas)

Ref. : 8525

Precio 1er inscrito : 1.090,00 € IVA exento

2º inscrito y sucesivos 872,00 € IVA exento

Bonificable por asistente: 182,00 €

Precio In-Company : 4.860,00 € IVA exento

Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

Best A través de 5 situaciones tipo que encontramos en la negociación de compras, aprenderás a controlar las distintas situaciones, dominando las cuatro claves de la entrevista: la inteligencia situacional, la gestión de las emociones, la metodología y los comportamientos.

Gracias a este enfoque único, el programa garantiza el éxito en tus negociaciones de compra incluso en las más difíciles.

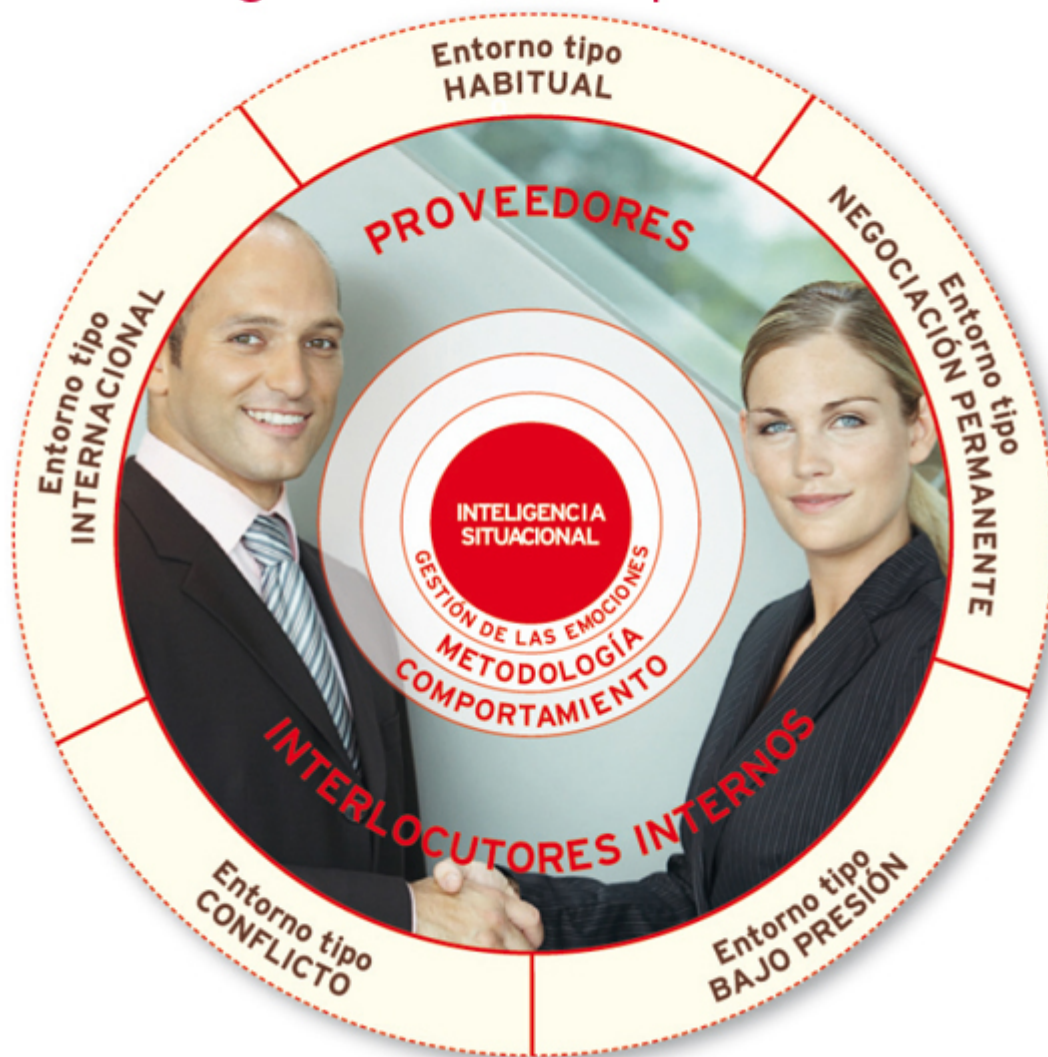
Si quieres hacer esta formación
en **formato 100% digital**

[Haz clic aquí](#)

Objetivos de la formación

- Identificar y usar buenas prácticas de negociación de compra.
- Tener éxito en las negociaciones de compra usando todos los recursos de las emociones.
- Identificar los comportamientos adecuados y ponerlos en práctica.

4 claves para tener control en la negociación con proveedores



Dirigido a:

- Jefes de compras.
- Técnicos que intervienen en el proceso de compras.

Contenido

1. Las situaciones en la negociación de compras

- La negociación de compras.
- Fundamentos y procesos
- Los 5 contextos-tipo.
- Las 4 facetas de la negociación:
 - Inteligencia situacional.
 - Gestión de emociones.
 - Metodología.
 - Comportamientos.

2. Contexto-tipo 1: habitual

- La inteligencia situacional:
 - Diagnóstico emocional.
 - Gestión de las emociones.
 - Diagnóstico situacional.
 - Aumento del poder.
 - Definición y ajuste de objetivos.
 - Elección de la estrategia de negociación.
- Modos de percepción de la realidad:
 - Identificación de modos de percepción del otro.
 - Adaptación al modo de percepción del otro.
- La construcción de argumentos:
 - ¿Qué es un argumento?
 - ¿Qué es una amenaza?
 - Fuerza de un argumento o de una amenaza.
 - Búsqueda de intereses del vendedor.
 - La trampa de la justificación.

3. Contexto-tipo 2: negociación permanente

- Las preguntas y la reformulación:
 - Objetivos de las preguntas.
 - Diferentes tipos de preguntas.
 - Técnicas de reformulación.
- La escucha y la recolección de informaciones:
 - Información referida al fondo.
 - Información referida a la forma.
- Las 4 herramientas para convencer:
 - Tipología de las herramientas.
 - Orden de utilización de las 4 herramientas.
 - Buenas prácticas.

4. Contexto-tipo 3: negociación bajo presión

- Las situaciones de presión.
- Las espirales emocionales:
 - Espiral de éxito.
 - Espiral del fracaso.
- La gestión de las emociones:
 - Estrategias de éxito.
 - Preparación mental antes de la negociación.
 - Estabilización de las emociones en el transcurso de la negociación.
- Los argumentos en la negociación de compras:
 - Objetivos de negociación.
 - Contrapartidas.
 - Evaluación de la dificultad de las cláusulas.
 - Argumentación.
 - Ejemplo de tabla completa.

5. Contexto-tipo 4: conflictivo

- La naturaleza de un conflicto.

- Definición del conflicto.
- 5 fases en un conflicto.
- Tres reacciones posibles.
- Las rupturas en la negociación:
 - Nivel de dificultad de las cláusulas.
 - Interrupción o postergación de una negociación.
- Herramientas para desbloquear una situación:
 - El D.E.S.C.:
 - Los niveles lógicos del pensamiento.

6. Contexto-tipo 5: internacional

- Las principales diferencias culturales y su impacto en la negociación:
 - Relación con el tiempo.
 - Relación con el espacio.
 - Estilo de comunicación.
 - Control de la incertidumbre.
 - Grado de individualismo.
- Cómo negociar en el ámbito internacional:
 - Metodología para abordar su negociación en condiciones óptimas.

Beneficios adicionales

Beneficios para el participante:

- Alcanzar sus objetivos, en particular el margen, de manera permanente.
- Abordar con mayor serenidad las negociaciones.
- Sentirse cómodo frente a comerciales curtidos.
- Resolver las dificultades que surgen en las entrevistas de negociación.
- Analizar personalmente su rendimiento y progresar de manera visible.
- Desarrollar su capacidad para afrontar cualquier escenario complicado y resolver las dificultades.

Espacio de aprendizaje 365:

LearningHub
@Cegos

Hub de contenidos y actividades para aprender y trabajar a tu ritmo.

Fechas y ciudades 2021 - Référence

Madrid

De 16 mar A 17 mar

De 23 may A 24 may

De 05 oct A 06 oct

De 21 nov A 22 nov

Barcelona

De 23 may A 24 may

De 21 nov A 22 nov