



New

Full Digital

La negociación con proveedores - online en directo

Virtual class en vivo de métodos y comportamientos para la negociación de compras

 Online

Duración : 10 horas

Ref. : 8525VC

Precio 1er inscrito : 690,00 € IVA exento

2º inscrito y sucesivos 621,00 € IVA exento

Precio In-Company : 4.700,00 € IVA exento

Digital en vivo y en directo con el formador.

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.

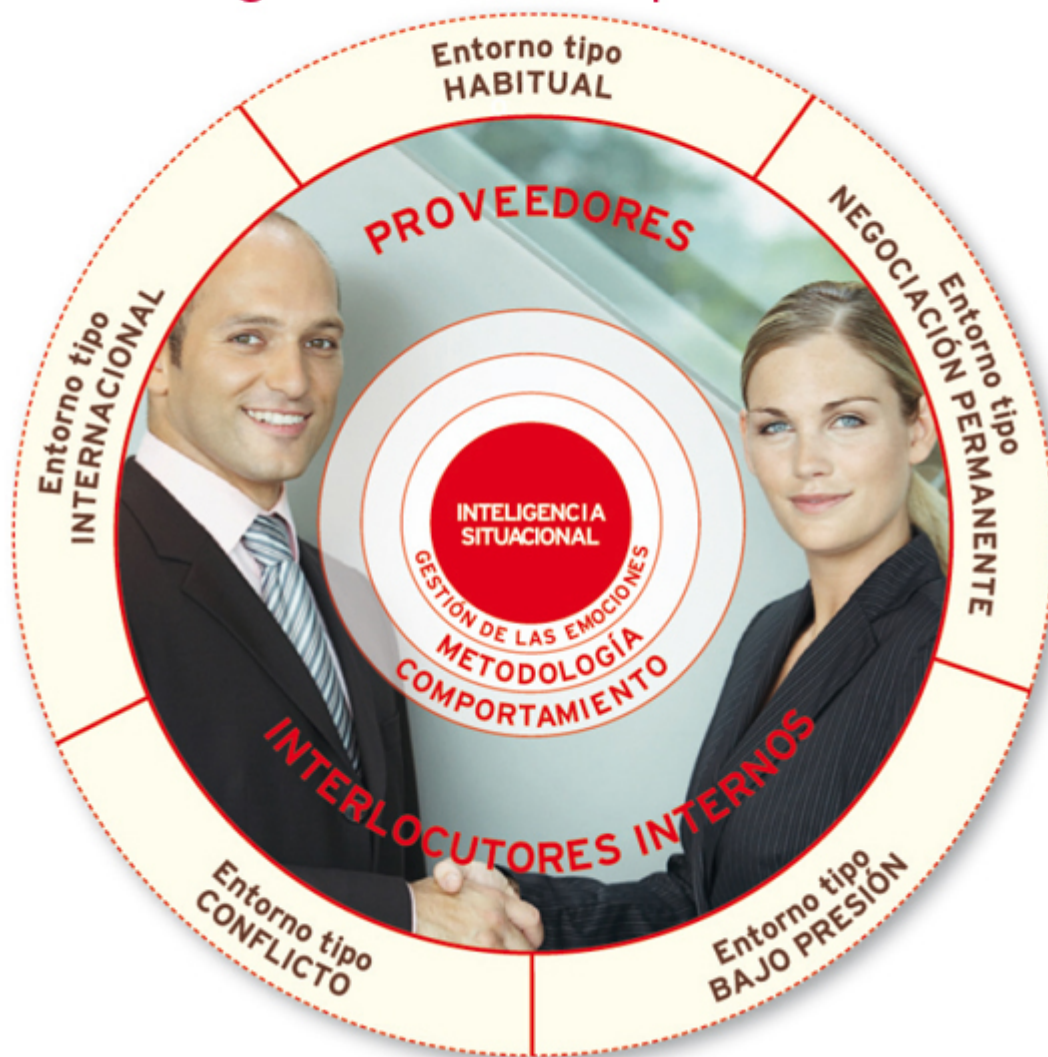
Si quieres hacer esta formación
en **formato presencial**

[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

Clase virtual por videoconferencia | 3 horas

- Las situaciones en la negociación de compras
 - La negociación de compras.
 - Fundamentos y procesos.
 - Los 5 contextos-tipo.
 - Las 4 facetas de la negociación.
- Contexto-tipo 1: habitual
 - La inteligencia situacional.
 - Modos de percepción de la realidad.
 - La construcción de argumentos.
- Contexto-tipo 2: negociación permanente
 - Las preguntas y la reformulación.
 - La escucha y la recolección de informaciones.

- Las 4 herramientas para convencer.
- Contexto-tipo 3: negociación bajo presión
 - Las situaciones de presión.
 - Las espirales emocionales.
 - Los argumentos en la negociación de compras.

Trabajo individual | 2 horas

- Trabajo individual

Clase virtual por videoconferencia | 3 horas

- 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.
 - Herramientas para desbloquear una situación.
- Contexto-tipo 5: internacional
 - Las principales diferencias culturales y su impacto en la negociación.
 - Cómo negociar en el ámbito internacional.

Trabajo individual | 2 horas

- Plan de acción.
- Módulos online opcionales:
 - El impacto de las emociones en la negociación de compras.
 - Estructurar la argumentación.
 - Diagnóstico situacional de la negociación de compras.
 - Comprender al vendedor para neutralizar la negociación.
 - Conflictos en una situación de compras.

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 2020 - Référence

De 05 oct A 06 oct -

De 18 nov A 19 nov -