



**Antonio M. García Galiana**



Motivación por el crecimiento profesional de las personas

# Negociación con Proveedores

**¿Cuántas veces te has preguntado por qué los proveedores no cumplen fiel e íntegramente con sus entregas?**



**¿Quieres aumentar la productividad de tus compras?**

**¿Quieres conocer las tácticas y estrategias que emplean los compradores profesionales?**



A todas estas preguntas y otras más responderé en el seminario programado por la Agencia Local de Desarrollo de Alicante,

**Jueves, 16 de Diciembre, de 9:30 a 13:30 h.**

En el Centro de Emprendedores,  
c/ el Cid, 13, Alicante

El coste de la asistencia a la Jornada es...

**GRATIS**

Durante esta jornada verificaremos:

- \* Cómo realizar **prospección** de mercado en busca de nuevos y mejores proveedores.
- \* Cómo establecer criterios objetivos para **seleccionar** a los mejores proveedores.
- \* Cómo realizar peticiones de oferta para incrementar nuestras posibilidades de conseguir **mejor precio y servicio**.
- \* Cómo establecer **objetivos** a la negociación.
- \* Cómo diseñar **Estrategias y Tácticas** para la Negociación según las diferentes **situaciones de poder** Comprador/Vendedor.

Pondremos en práctica las siguientes Herramientas:

- Método de **Valoración de Proveedores**.
- Método de **Comparación de Ofertas no Homogéneas**.
- Método de **Planificación** de la Negociación.
- Mapa de oferta.
- Mapa de Negociación.
- Diseño exhaustivo de la **Ficha de Negociación**.

...Y al final... **¡Haremos una Simulación de Negociación Real, compitiendo unos con otros!**

Espero que nos veamos el

**Jueves, 16 de Diciembre, de 9:30 a 13:30 h.**

En el Centro de Emprendedores, c/ el Cid, 13, Alicante



**¡INSCRÍBETE AQUÍ!**

<http://www.alicante-ayto.es/empleo/inscripcion.php>

O llama al teléfono: 965 146 158

Indicando el nombre de la jornada.



**Antonio M. García Galiana**

Motivación por el crecimiento profesional de las personas

