



ACTUALIZACIÓN • ENERO A ABRIL 2011

Técnicas de negociación con los proveedores

FECHAS

2 Marzo 2011 - 6 Abril 2011.

DURACIÓN

24 horas.

HORARIO

Miércoles. De 16:00 h. a 20:00 h.

PRECIO

430 €. Máximo a bonificar: 430 €.*

LUGAR

Escuela de Negocios Lluís Vives.

DIRIGIDO A

Directores de compras, jefes de compras, compradores y cualquier otro profesional que realice funciones de compra y gestión de proveedores en las empresas.

OBJETIVOS

El objetivo de este curso es formarle para llegar a los mejores acuerdos con los proveedores preparando sus negociaciones y conduciéndolas profesionalmente:

- Comprender el proceso de compra y sus objetivos.
- Desarrollar una metodología del proceso de negociación.
- Aprender cómo planificar sesiones de negociación.
- Mejorar la comunicación con los proveedores.
- Conocer las técnicas de negociación.
- Desarrollar una estrategia de negociación.
- Gestionar eficientemente reuniones de negociación.
- Cerrar acuerdos satisfactorios que maximicen la rentabilidad de su empresa.

PONENTES

LUIS VEGA

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.
- Executive MBA por el Instituto de Empresa de Madrid.
- Socio director de la empresa de Servicios Profesionales Optimice Consulting S.L.
- Director de Desarrollo de Negocio de Fullstep Networks, S.L. (Empresa de Software y Servicios Profesionales).

PROGRAMA

1.- El Proceso de negociación en compras.

- El proceso de compra y sus objetivos.
- Metodología de un proceso de negociación.

2.- Estrategias de negociación y tipologías de proveedores.

- Matriz de Kraljic.
- Proveedores estratégicos.
- Proveedores en competencia/ proveedores cuello de botella / proveedores en control.

3.- Técnicas de negociación.

- Comunicación: la estructura del proceso para negociación.
- La inteligencia emocional en la negociación de las compras.
- La PNL en la negociación de compras.
- Modelo de negociación de Harvard.

4.- La Negociación en compras de producción, logística y suministros.

- Materias Primas. - Materiales Indirectos.
- Envases y Embalajes.
- Logística.
- Electricidad, gas, gas-oil.

5.- La Negociación en compras de gastos generales, tecnología, obras y servicios externos.

- Gas /Generales: Electricidad. Gas. Gas-oil.
- Tecnología: Hardware. Telecomunicaciones.
- Obras.
- Servicios Externos: Mantenimiento. Limpieza. ETTs.

6.- La Negociación en Compras: Internacionales.

- Compras Internacionales.
- Compras en países de la UE.
- Compras en países low cost.
- Compras en China.

TITULACIÓN OBTENIDA

Los participantes cuya asistencia supere el 75 % de las sesiones, recibirán un diploma acreditativo de la Escuela de Negocios Lluís Vives de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia

* Consulte la bonificación que corresponde a su empresa.



Benjamín Franklin 8. Parque Tecnológico.
46980 Paterna (Valencia)
Tel. 96 136 60 80 Fax 96 131 80 40
escuelanegocios@camaravalencia.com

