NEGOCIACIONES EFECTIVAS PARA UN DEPARTAMENTO DE COMPRAS EXITOSO

OBJETIVO

Proporcionar al participante las técnicas y herramientas más efectivas dentro del campo de las negociaciones, desde una perspectiva total- mente aplicable y comproba- da en la práctica. Reforzar las capacidades, conocimientos y técnicas de los participantes para la adecuada gestión del área de Compras.

DIRIGIDO A

Mandos medios de la organiza- ción, gerentes, futuros gerentes, jefes de compras, así como a personal del área de compras.

DURACIÓN

16 Horas.

TEMARIO:

1. ¿Qué es la negociación y para qué negociar?
1.1 ¿Todo es negociable?
1.2 ¿Cuándo utilizar una táctica y cuándo una estrategia?
1.3 Fijación de los objetivos de la negociación.
1.4 Interacción de los factores internos y externos en la negociación.
2. Principales estrategias y tácticas de negociación
2.1 Punto de partida para la preparación de una negociación.
2.2 ¿Qué quiero conseguir? vs ¿qué ofrecen los proveedores?
2.3 Principales estrategias en una negociación y cuando usarlas.
2.4 Principales tácticas de una negociación y cuando utilizarlas
3. Preparación de la negociación.
3.1 Análisis de posibilidades.
3.2 Análisis y evaluación global de las ofertas.
3.3 Análisis y evaluación detallada de las ofertas.
3.4 Establecimiento de un plan b.
4. Comunicación verbal y no verbal dentro de una negociación.
4.1 Que hacer y qué no hacer dentro de una negociación.
4.2 Papel que juegan las otras áreas de la compañía dentro de la negociación.
4.3 Lenguaje corporal ¿cómo nos sirve?
4.4 Comunicación por la actitud.
4.5 Posiciones de ventaja del comprador.
4.6 Enfriamiento de decisiones de compra.

NEGOCIACIONES EFECTIVAS PARA UN DEPARTAMENTO DE COMPRAS EXITOSO

4.7 Evaluación de casos prácticos.
5. ¿Cuándo cerrar una negociación?
5.1 Evaluación de posibles riesgos vs ventajas.
5.2 Cuando el plan a no resulta ¿cómo moverse al plan b?
5.3 ¿Cómo involucrar al cliente interno?
5.4 Evaluación del objetivo vs resultado.
5.5 Cerrando una negociación.
5.6 Forma de presentar los resultados de la negociación.
5.7 Seguimiento de los acuerdos negociados.
6. Práctica de negociación y retroalimentación
6.1 Ejercicio práctico.
6.2 Análisis de resultados
6.3 Discusión de grupo.