TÉCNICAS AVANZADAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES: MÉTODO HARVARD

FAE
Confederación de Asociaciones Empresariales de Burgos

OBJETIVOS

En los últimos años, el importe de las compras ha ido creciendo constantemente. Actualmente las empresas españolas destinan el 67% de sus ingresos a adquirir productos y servicios del exterior.

Como respuesta a la importancia de Compras en la competitividad y sostenibilidad de las empresas, la Función de Compras se está reformulando entorno a varias tendencias:

-Incrementar la Externalización de las actividades que no aportan valor.

-Disminuir Stocks, gestionando las compras para minimizar los inventarios de almacén.

-Reducir el número de proveedores para minimizar los costos administrativos de compras.

-Crear alianzas estratégicas con los proveedores .

Estas tendencias en las Compras recomiendan abandonar la percepción tradicional de la Negociación como un 'Proceso de Suma Cero', reformulando la negociación para encontrar acuerdos duraderos y sostenibles.

A QUIEN SE DIRIGE

El curso está destinado a Jefes de Compras, Profesionales del departamento de Aprovisionamiento / Compras y cualquier Profesional que desee mejorar sus Competencias Negociadoras.

Dirigido a cualquier sector, tanto industrial como de servicios.

PROGRAMA

- LA NEGOCIACIÓN. EL MÉTODO HARVARD.
  - Aspectos básicos
  - El concepto de Valor
  - Tendencias en la Compra y en la Venta
- LA DIFERENCIACIÓN A TRAVÉS DEL VALOR.
  - Proveedor preferido
  - El sutil concepto de calidad
  - Estrategias de venta y de compra
- COMPETENCIAS DE COMUNICACIÓN.
  - Habilidades de comunicación
  - El lenguaje etológico
  - La dualidad Cliente-Proveedor
- PREPARAR LA NEGOCIACIÓN.
  - Estructuración de objetivos
  - Estrategia de valor
  - Esquema de intereses y objetivos

UNIVERSIDAD DE BURGOS

GlobalLean®
Procesos y Personas para Competir

¿Cómo se aprende?

De forma Dinámica, Participativa e Interactiva para 'Aprender Haciendo', mediante un mix de herramientas:

Ejercicios de autoevaluación para detectar Puntos Fuertes y Débiles.

'Movie Learning' para observar comportamientos potenciando los conceptos clave.

Metáforas para enfatizar mensajes.

Role Playing para practicar Conceptos y Competencias.

La metodología utilizada, facilita trasladar los conocimientos adquiridos al día a día del trabajo real en sus Organizaciones.

DOCENTES

Impartido por Experto en desarrollo y formación de Competencias Interpersonales: Negociación, Liderazgo, Trabajo en Equipo, Resolución Constructiva de Conflictos, Inteligencia Emocional y Gestión del Compromiso Organizacional.

FECHAS Y PRECIOS

31 de enero y 1 de febreo de 2019 (jueves y viernes)
de 9:30 a 14:00 y de 15:00 a 17:30 horas en FAE.
Lugar: AULA LEAN FAE, Plaza Castilla nº1, Burgos

Duración: 16 horas
Precio: 540 € (precio asociados a FAE 440 €)
Los costes del curso, podrán ser bonificados en parte a través de la Fundación Tripartita para empresas asociadas a FAE.

INSCRIPCIONES

Remitir ficha de inscripción cumplimentada a formacion@faeburgos.org
Más INFO: Global Lean en www.globallean.net y en el 91 802 04 19
FAE www.faeburgos.org y en el 947 266 142