

CURSO TALLER “TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN COMPRAS”

El cambiante y competido mundo actual y sus avances tecnológicos han provocado cambios profundos en la manera en que las organizaciones realizan la función de negociación y compras en los últimos tiempos.

Por tal motivo, es imprescindible que los responsables de compras adquieran habilidades, técnicas y herramientas prácticas que les permitan profesionalizar el modo en el que realizan sus negociaciones y se relacionan con sus proveedores, con lo cual además de garantizar acuerdos duraderos y mutuamente beneficiosos, podrán asegurar el abastecimiento, disminuir los costos y contribuir con el logro de los objetivos y la satisfacción de los intereses de su empresa.

OBJETIVOS

- Dotar a los asistentes de una metodología estructurada que permita conseguir el mejor trato posible en cualquier tipo de negociación.
- Aprender a controlar una negociación, reconocer y evitar las trampas y tácticas en una negociación, tratar con negociadores no cooperativos así como superar los obstáculos y puntos muertos en una negociación.
- Aprender a comunicarse efectivamente durante la negociación.
- Aprender a utilizar la creatividad para generar alternativas y opciones originales que ayuden a mejorar los acuerdos.

Dirigido

- Ejecutivos que requieran habilidades negociadoras para el correcto desempeño de sus funciones, especialmente personal de las áreas de Compras y Cadena de Abastecimiento.
- Profesionales que por sus funciones tengan que negociar eficazmente con otras áreas de la empresa así como con proveedores o clientes.

Temario

- **Planeación de la Negociación en Compras**
 - Planeación de la negociación
 - Perfil de los objetivos
 - Desventajas de negociar posiciones
 - Información valiosa antes de negociar
- **Proceso de Negociación**
 - Tipos de negociación en compras
 - Aspectos a negociar por el comprador
 - Objetivos estratégicos del comprador
 - Ventajas competitivas
 - Comunicación con proveedores
 - Estrategias y tácticas de negociación
 - El proceso de negociación en compras
- **Taller: Negociación en acción**
 - Características del marco común
 - Obstáculos para generar alternativas de beneficio común
 - Técnicas para generación de ideas
 - Técnicas de cuestionamiento
 - Tipos de preguntas
 - Manejo de reacciones – respuestas

- Cómo superar tácticas de influencia
- Trucos para una buena negociación
- Técnicas de cierre

METODOLOGÍA:

La metodología será teórica - práctica, con participación activa de los asistentes. Se realizarán ejercicios prácticos, para que, en conjunto y bajo la dirección permanente del expositor, se analicen casos que ilustran las técnicas y conceptos planteados en este curso.

CERTIFICACIÓN:

Al término del curso se otorgará un certificado a nombre de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), con reconocimiento a nivel nacional, a todos los participantes que hayan culminado satisfactoriamente las sesiones, sin exceder el 20% de la inasistencia.

DURACIÓN: 20 horas

INVERSIÓN:

Inversión por Participante: Asociado: S/ 400.00 No Asociado: S/ 500.00

Inversión por Corporativo: 3 a 5 colaboradores 10% de descuento
 6 a más colaboradores 15% de descuento