

# FORMACIÓN E-LEARNING

## Curso Online de Negociación eficaz con Proveedores

→ Técnicas clave para tener el control en la negociación del área de compras.



  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*



Tel. 902 021 206 - [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)  
[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



## Presentación

La mayoría de las empresas, ya sean pequeñas, medianas o grandes empresas, no suelen formar a sus directivos en el arte de negociar. Muchos de ellos simplemente negocian a su manera y de acuerdo a su personalidad y es la experiencia la que les va dando las habilidades necesarias para dominar el proceso.

Incluso en las diferentes especialidades de las universidades se da mucha importancia al marketing y a las técnicas de venta, hay infinidad de documentación de cursos, masters, etc, pero en cuanto al capítulo de la negociación con proveedores, la formación que hay es veloz o incluso inexistente.

Las empresas parecen olvidar que el porcentaje de las compras sobre las ventas suele estar situado en torno al 67%. Aprender a negociar con proveedores es muy importante no sólo para conseguir buenos precios, si no para conseguir buenas condiciones y vínculos con el proveedor que nos ayude a mejorar nuestros productos o servicios.

El éxito de cualquier profesional de compras depende, en gran medida, de su capacidad y habilidad a la hora de establecer acuerdos con proveedores y del conocimiento que tenga de las tácticas de negociación, así como de las tácticas de venta de sus proveedores.

El objetivo de este curso es el de proporcionar técnicas eficaces para la optimización del proceso de negociación con los proveedores.

## La Educación On-line

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

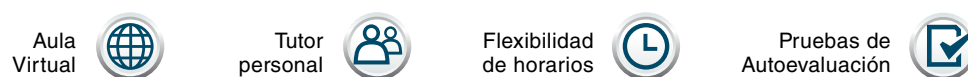
- ➔ La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- ➔ Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- ➔ Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- ➔ Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

## Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



## Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 60 horas y el material didáctico consta de:

### Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 4 módulos de formación práctica de que consta el curso Negociación eficaz con Proveedores.

### Material Complementario

Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas en la negociación de compras y la relación con los proveedores.

### Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la negociación de compras y la relación con los proveedores.

### Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

## Curso Bonificable



## Este curso le permitirá saber y conocer:

- Qué estrategias, tácticas y habilidades hay que desarrollar para negociar con éxito con los proveedores.
- Cuáles son las variables clave en todo proceso de negociación.
- Por qué la preparación de la negociación es el factor más importante para obtener éxito y conseguir nuestros intereses.
- Cómo definir los objetivos a conseguir en todo proceso de negociación.
- Cómo lograr los mejores resultados al negociar.
- Cuáles son los errores más frecuentes a la hora de negociar o comprar y cómo corregirlos para futuras ocasiones.
- Cómo ejercitar nuestras habilidades negociadoras para mejorar nuestra eficacia.
- Cómo adquirir vocabulario y estrategias de negociación.
- Por qué disponer de determinadas variables de la negociación como información de la competencia, tiempo de negociación, argumentos, etc. que puedan ayudarnos a resolver los puntos problemáticos de una negociación.
- Cómo tratar la negociación como un proceso y no solo como un resultado.
- Cómo manejar y resolver los conflictos que puedan aparecer en una negociación difícil.
- Por qué debemos limitar el tiempo que hay que dedicar a alcanzar un acuerdo favorable.
- Qué diferentes estilos y formas de negociar podemos aplicar en función del tipo de mercado al que nos dirigimos.
- Las normas sociales y las formas que existen a la hora de negociar entre países diferentes.

**Adquiera las competencias necesarias para alcanzar mediante la negociación acuerdos satisfactorios, rentables y sostenibles a largo plazo.**

## Dirigido a:

Directores de Compras, de Aprovisionamientos, Material Managers, Directores de Operaciones y Logística y, en general, a todos aquellos profesionales y directivos que estén interesados en obtener una visión moderna de la negociación con proveedores.

## Contenido del curso

### → MÓDULO 1. Negociar como profesión

15 horas

Aprender a negociar con los proveedores es muy importante, no sólo para conseguir buenos precios sino para conseguir también buenas condiciones. El objetivo de este módulo es conocer el significado de negociar y las variables clave de todo proceso de negociación.

#### 1.1. ¿Qué es negociar?

1.1.1. Relación entre el proceso de compras y ventas.

#### 1.2. Variables en el proceso de la negociación:

1.2.1. Preparación de la negociación: nuestros objetivos.

1.2.2. Estrategias y argumentos de la negociación.

1.2.3. Desarrollo de la negociación.

1.2.4. Concesiones, acuerdos y contratos.

#### 1.3. Análisis evaluación-desempeño del proveedor.

#### 1.4. Perfil del negociador.

#### 1.5. La figura del proveedor.

### → MÓDULO 2. Los negociadores: factor humano

15 horas

El objetivo de este módulo es analizar nuestro comportamiento y aprender a manejar situaciones.

#### 2.1. Nuestro comportamiento: ¿cómo actuamos?

2.1.1. La comunicación clave para manifestar nuestras decisiones.

2.1.2. El comportamiento va unido al vicio de juzgar.

#### 2.2. Negociaciones en grupo.

#### 2.3. Tipos de comportamiento:

2.3.1. Autodominio.

2.3.2. La asertividad.

## Contenido del curso

### → MÓDULO 3. Herramientas del negociador

15 horas

El objetivo de este módulo es poner en práctica las habilidades propias y aprender nuevas.

#### 3.1. ¿Sabemos escuchar?

3.1.1. Escucha activa.

#### 3.2. El manejo eficaz de las preguntas:

3.2.1. Funciones de las preguntas.

3.2.2. Etapas para manejar las preguntas.

#### 3.3. Herramientas de apoyo.

#### 3.4. Crear un entorno propicio.

#### 3.5. Resolver conflictos.

#### 3.6. Liderazgo y trabajo en equipo.

### → MÓDULO 4. Formas de negociar

15 horas

En este módulo se detallan diferentes grupos de proveedores y se identifican las estrategias concretas que el negociador debe saber emplear en cada caso.

#### 4.1. Tipos de negociación:

4.1.1. Mercados industriales.

4.1.2. Mercados de consumo.

4.1.3. Mercados de servicios.

4.1.4. Mercado bancario.

4.1.5. Grupos de compras.

#### 4.2. Estilos y formas de negociación:

4.2.1. Estilos de negociación.

4.2.2. Formas de actuar.

#### 4.3. Negociaciones internacionales.

#### 4.4. Negociaciones laborales.





## Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Negociación eficaz con Proveedores han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

### → Zoila Arroyo

Licenciada en Ciencias Empresariales. Máster de Distribución Comercial y Training for Buyer en el EIPM de Ginebra.

Cuenta con más de 15 años de experiencia dentro de los departamentos de compras de diversas empresas de diferentes sectores y, en la actualidad, organiza y gestiona de forma externa departamentos de compras de medianas y pequeñas empresas.

La autora y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

## Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Negociación eficaz con Proveedores**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

