



CURSO:

La Negociación en las Compras y Relaciones con los Proveedores

Madrid: 14 y 15 de marzo de 2018

Barcelona: 20 y 21 de marzo de 2018

Sevilla: 6 y 7 de junio de 2018

Murcia: 12 y 13 de junio de 2018

Zaragoza: 21 y 22 de febrero de 2018

Valencia: 16 y 17 de mayo de 2018

Bilbao: 6 y 7 de marzo de 2018

Santiago de Compostela: 20 y 21 de marzo de 2018

PRESENTACIÓN:

Negociar los mejores tratos posibles con los proveedores e internamente, puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso. En este curso aprenderemos cómo preparar y llevar una negociación de forma profesional.

Veremos cómo una negociación bien preparada puede aumentar sustancialmente su resultado. Analizaremos cómo establecer unos objetivos en la negociación que sean realistas y factibles, y cómo desarrollar una estrategia de negociación.

También estudiaremos el arte de hacer preguntas, de escuchar de forma activa, y el uso de tácticas y diversas técnicas de persuasión. Importante además será la participación activa y los casos que se van a desarrollar de manera práctica.

DIRIGIDO A:

Este curso está pensado y dirigido a profesionales de reciente incorporación a la estrategia de compras o, ya estando en Compras, vayan a acometer posiciones de negociación, preparándoles para este aspecto tan importante.

PROGRAMA:

Herramientas psicológicas

- Conceptos sobre negociación
- La escucha activa en el proceso negociador
- Técnicas de entrevista para mejorar la negociación
- La negociación no verbal y la negociación asertiva
- Persuasión y seducción en la negociación
- Análisis transaccional y la ventana de Johari
- La negociación creativa
- Actitudes y estilos negociadores
- Cualidades y habilidades del buen negociador

El Proceso de Negociación en Compras

- Principios de la Negociación
- Preparación de la Negociación
- Conocimiento y aplicación de tácticas de Negociación
- Negociación internacional y negociación interna
- Comportamiento en las negociaciones
- Gestión del tiempo
- Pre y Post Negociación
- Mercado y proveedores. Nuestro entorno natural
- Coaching y PNL en ayuda de la negociación

LUGAR DE CELEBRACIÓN:

Barcelona: Aula AERCE. Rambla de Catalunya, 120. 1º-1ª. 08008 Barcelona.

Madrid: Aula AERCE, C/La Salle nº 10 28023 Madrid.

Sevilla: Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Andalucía Occidental

C/ Dr. Antonio Cortés Lladó, 6 - 41004 Sevilla

Zaragoza: CESTE: Paseo de Los Infantes de España, 3, 50012

Murcia: Hotel NH Amistad Calle Condestable, 1, 30009 Murcia

Valencia: Parque Científico Universidad de Valencia. C/ Catedrático Agustín Escardino, 9. Sala de Formación 1.02 - 1ª Planta Edificio 1 SC. 46980 Paterna (Valencia).

Bilbao: Cámara de Comercio de Bilbao. Recalde Zumarkalea, 50, 48008 Bilbao

Santiago de Compostela: FEUGA: Rúa Lope Gómez de Marzoa, s/n, 15705 Santiago de Compostela

HORARIO DE LAS CLASES:

9:30h. Inicio sesión mañana.
11:15h. Pausa. Café.
13:30h. Almuerzo de trabajo.
15:00h. Inicio sesión tarde.
18:00h. Final sesión.

PONENTE (según localidad):

Hilario López Cano

Ingeniero, Psicólogo Experto en Negociación. Experto en Compras, Subcontratación y Ventas. Presidente Regional (CLM) de la Asociación Española de Profesionales de Compras y Existencias. Más de 20 años dirigiendo el Departamento de Compras de ELCOGAS. Profesor de Negociación en Compras y Relaciones Eficaces en la Empresa. Ha impartido numerosos Cursos y Seminarios en diversas Asociaciones Empresariales y Profesionales, Cámaras de Comercio, Universidades y en el seno de varias compañías del IBEX 35. Miembro del Comité Directivo RePro-España. Presidente de AERCE en Castilla La Mancha.

Esteban Inglés Ricart

Desde que empezó su carrera profesional se ha volcado plenamente en las Compras, la Logística y los Sistemas de gestión vinculados a aquellas. Ha intervenido en multitud de proyectos e interactuado con profesionales de elevado nivel como equipo o como interlocutores, colaborando en dichas disciplinas para los grupos Metzeler, Autoliv, Sony y Gas Natural Fenosa. Actualmente es consultor e interviene como mentor para start-ups en YBI - España. Es miembro de los comités de Aerce Catalunya y de Enginyers Barcelona.

Gema Sánchez López de Lerma

Licenciada en Administración y Dirección de Empresa por la Universidad de Valencia. Con amplia experiencia en Compras en el Sector de Automoción y de Telecomunicaciones, en éste último como Responsable de Dpto. Associate Certified Coach por la International Coach Federation (ICF) y formada en la Escuela Europea de Coaching de Madrid. Fundadora de Afincoach, Equipo de Coaches Certificados. Consultora y Formadora In-Company en Diinte.S.L.

Rafael Castelló Sánchez-Álamo

Ingeniero Técnico Industrial. Profesional con más de 20 años de experiencia en la Función de Compras, comenzó su trayectoria profesional en el sector de la consultoría en el Grupo Accenture, continuando en British American Tobacco, donde desempeñó el puesto de Gerente de Compras para España y Portugal durante 10 años. Actualmente es Director de Proyectos de Varadi Consulting, empresa dedicada a servicios integrales de compras, especializada en materiales de marketing, consultoría y outsourcing de compras. A nivel docente, es miembro de la dirección académica de AERCE (Asociación de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos en España) y desde el año 2004 realiza actividades como profesor en el área de la Función de Compras y Aprovisionamiento.

Pablo Montoro

Director de Compras con experiencia internacional (en particular en Europa y América Latina) transformando los procesos y las estructuras de compras de empresas multinacionales. Especialista en compras indirectas y en la externalización de las compras. Anteriormente trabajó de consultor de estrategia de negocio.

CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN:

- No Asociados: 825€ + IVA

- **Descuentos para asociados de AERCE:**

- Beca del 35% para asociados de AERCE en situación de desempleo.
- Beca del 15% para asociados personales y empresas PYME que facturan menos de 15 millones de euros al año.
- Beca del 10% para empresas PYME que facturan entre 15 y 50 millones de euros al año.
- Resto de asociados de AERCE: 5% de descuento

- **Descuento por inscripción anticipada:** descuento adicional del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso.

- Este curso tiene plazas limitadas.

- El precio incluye la documentación, coffee por las mañanas y almuerzos de trabajo.

- **Cancelación:** para tener derecho al reintegro total del importe desembolsado de la inscripción al Curso, se debe comunicar a AERCE como mínimo 10 días laborables antes del inicio del mismo. Si se comunica la no asistencia al curso entre los 10 y 2 días laborables antes del inicio del mismo, se penaliza con el 50% del importe desembolsado. Si se comunica la no asistencia a la actividad 2 días laborables antes de la fecha de inicio del curso, tendrá una penalización del 100% del importe desembolsado. Las cancelaciones una vez iniciada la actividad, no tendrá derecho a devolución alguna. Se admite la sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa. AERCE se reserva el derecho de modificar o anular la fecha del curso. AERCE no se hace responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.