

¿CÓMO NEGOCIAR EN COMPRAS?



DIRIGIDO A:

Gerentes, supervisores y asistentes de área de compras.

OBJETIVOS:

- Adquirir nuevas habilidades técnicas y herramientas prácticas para profesionalizar sus negociaciones.
- Mejorar la relación con proveedores y garantizar acuerdos duraderos y beneficiosos.
- Asegurar el abastecimiento, disminuir costos y lograr objetivos e intereses de su empresa.
- Emplear el arte de negociar compras.
- Aplicará criterios y directrices más efectivas para establecer alianzas poderosas que incrementen las utilidades de su empresa.
- Fortalecer su red de proveedores de manera confiable.
- Establecer una metodología de negociación eficaz en compras.
- Reconocer los puntos clave en el proceso de negociación de compras.
- Cómo convertir a sus oponentes en aliados en la negociación.

CONTENIDO:

1- CONCEPTOS TRIUNFADORES EN LA NEGOCIACIÓN.

- El único concepto ganador en una negociación.
- Aspectos comunes que un comprador sabe negociar.
- Aspectos estratégicos que un comprador sabe negociar.
- Tipos de negociación: Descubra el que usted emplea actualmente.

2- EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN EN COMPRAS.

- Identificar y plantear claramente los objetivos.
- Lista de chequeo.
- Tiempo límite: Cómo actúa a favor y en contra?
- Prioridades: Qué puedo y qué no debo ceder.
- Establecer el PMMA (Puntos Mínimos y Máximos de Acuerdo).
- Los diferentes enfoques de cada posición: El que vende y el que compra.
- Recopilación de información: el factor clave del éxito.

3- ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS.

- Estrategias durante la negociación.
- Tácticas durante la negociación.
- Aprenda a negociar a partir de su fortaleza.
- Reconocimientos y manejo de sentimientos y emociones.
- La preparación personal pre-negociadora: si está bien negociada, sino GANE TIEMPO.