

# NEGOCIACIÓN DE COMPRAS

## 01 OBJETIVOS

### APRENDIZAJE DE CONOCIMIENTOS

- Claves en la Negociación con Departamentos de Compras: Crear valor más allá del Precio
- Conocer herramientas prácticas para la Preparación y Negociación.
- Ejercitar técnicas y tácticas negociadoras.
- Consejos y errores comunes en las negociaciones
- Conocer las principales Estrategias en la Negociación.
- Práctica del Método Harvard de Negociación Vs negociaciones por posiciones
- Ejercicios prácticos de Negociación
- Homologación de Proveedores, con normativas y ejemplos.
- Aprendizaje de Metodologías de Evaluación de Proveedores

## 02 PROGRAMA

### □ BLOQUE 1

#### GESTIÓN DE COMPRAS. OUTSOURCING

- Claves previas a la Negociación con Compras :La Planificación
- Fases y Posiciones en la Negociación
- Estrategias en la Negociación

- La búsqueda de la mejor alternativa en la Negociación
- La valoración de resultados
- **Método Harvard:** Negociación colaborativa Vs Negociación posicional
- Claves en la negociación del Precio: Negociar VALOR AÑADIDO en lugar de precio

\* Ejercicios prácticos de Negociación. Éste bloque de Negociación está orientado a dar una pautas negociadoras y poner en práctica en la clase, para que cada uno pueda conocer su estilo de negociación y aprenda técnicas que le permitan mejorar.

### □ BLOQUE 2

#### HOMOLOGACIÓN DE PROVEEDORES

- En qué consiste Homologar a un Proveedor
- Definición de los requisitos de homologación de proveedores
- Homologación de proveedores por sistema de gestión de NORMAS ISO 9001
- Homologación general y específicas (suministradores /subcontratas)

#### EVALUACIÓN

- Seguimiento y evaluación de Proveedores: Concepto y objeto
- Metodologías de Evaluación
- Resultado de la evaluación y Decisión de elección.
- 4Cuestionario evaluación

#### PROCUREMENT RISK

- La Gestión del Riesgo en la cadena de suministro
- El Mapa de Riesgos con Proveedores
- Métodos para la Gestión del Riesgo
- Tipos de Riesgos: Reputacionales Operativos y Estratégicos

## INFORMACIÓN

[www.lideratur.com](http://www.lideratur.com)

✉ [info@lideratur.com](mailto:info@lideratur.com)

☎ 91 xxx xx xx  
6xx xx xx xx

