

Negociar mejor sus compras

Curso práctico de 2 días - 14h

Ref.: AEN - Precio 2026: 1 120€ sin IVA

La negociación es una fase crucial del proceso de compra gestionada por el comprador. ¿Cómo preparar la negociación, conocer mejor al proveedor y su oferta, identificar los resortes de la negociación y definir unos objetivos y una estrategia coherentes con los de su empresa? La combinación adecuada de conocimientos técnicos y capacidad de comunicación garantizará el éxito de las negociaciones de compra. Este curso de formación le ayudará a adquirir las mejores prácticas.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

- Preparar y organizar las negociaciones de compra
- Dominar las etapas y técnicas de la negociación
- Optimizar su capacidad de negociación
- Concluir las negociaciones y formalizar un acuerdo

PROGRAMA

última actualización: 03/2024

1) La negociación como parte del proceso de compra

- Describa el proceso de compra y sus componentes.
- Identificar, definir y expresar la necesidad.
- Formalizar las especificaciones técnicas y/o funcionales.
- Organizar una consulta a los proveedores.
- Dominar los resortes de la negociación y la contractualización.
- Analizar la compra a realizar.
- Comprender los principales riesgos y limitaciones asociados a un mercado.
- Análisis del mercado: ¿es competitivo o no el mercado de proveedores? ¿Cuál es la relación de fuerzas entre compras y ventas?
- Elegir la estrategia de compras y las palancas de acción: compras simples, compras complejas.

Trabajo práctico : En subgrupos, enumere los componentes del proceso de compra en forma de mapa mental. Retroalimentación.

2) Los fundamentos de la negociación de compra

- ¿Qué es la negociación? ¿Por qué debe negociar un comprador?
- ¿Qué significa para un vendedor entablar negociaciones?
- Las tres etapas de la negociación: preparación, discusión, conclusión.
- Los diferentes actores y sus relaciones: actores en el proceso, poder de decisión, poder de influencia.
- Requisitos y objetivos de compra para cada negociación con cada proveedor.
- Los dos tipos de estrategia: estrategia de espera, estrategia de ataque.
- Tácticas de negociación: el señuelo, los tres pivotes, el argumento "push-back", los cuatro pasos.
- Las reglas de oro de la negociación de compra.

Trabajo práctico : Representación de las tres etapas de la negociación. Debriefing en grupo.

PARTICIPANTES

Compradores, negociadores de compras o empresas, gestores de compras, servicios generales.

REQUISITOS PREVIOS

No se requieren conocimientos especiales.

COMPETENCIAS DEL FORMADOR

Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

MODALIDADES DE EVALUACIÓN

El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc. El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS

- Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.
- Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.
- Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

3) Comprender su estilo de comunicación y su posicionamiento

- Análisis de las tipologías de negociador: comportamiento natural, buen comportamiento y puntos fuertes del negociador.
- Identifica tu propio estilo.
- Negociación constructiva: turno de palabra, argumentación, escucha activa y reformulación.
- Desarrollar un comportamiento negociador asertivo.

Trabajo práctico : Autoevaluación de su perfil y el de su interlocutor. Formación en técnicas de asertividad.

4) Prepararse eficazmente para las negociaciones

- Analizar lo que está en juego: rendimiento, relaciones, imagen.
- Determine los puntos a negociar.
- Defina y priorice sus objetivos.
- Traza una hoja de ruta.
- Preparar el discurso de venta y hacer frente a las objeciones.
- Definir la vía de negociación y el orden de las cláusulas a negociar.
- Prepárese para otros factores de influencia: equipo, contexto, entorno.
- Comprender las particularidades de las negociaciones difíciles.

Trabajo práctico : A partir de un caso dado, los participantes determinan el marco de la negociación y preparan sus argumentos.

5) Realización y dominio de la entrevista de negociación

- Diagnosticar la situación: "¿Cómo estoy actuando?"
- Estar abierto a los demás para anticipar sus reacciones: hacer preguntas y reformular.
- Desarrollar la escucha activa y la asertividad.
- Formular objeciones cuando se es comprador.
- Responder a las objeciones.
- Gestión de cuellos de botella y bloqueos.

Trabajo práctico : Entrevistas simuladas en diversas situaciones: compra de suministros, servicios, etc.

6) Cómo concluir una negociación

- Identifique el momento adecuado para cerrar.
- Saber formalizar para llegar a un acuerdo: las distintas formas de llegar a un acuerdo.
- Comprometerse juntos a pasar a la siguiente fase.

Trabajo práctico : Entrevistas simuladas en diversas situaciones. Práctica de formalización del acuerdo.

FECHAS

Contacto