Descriptor oferta formativa

CapHome Formación y Crecimiento | Una Empresa WORLD TRADE CENTER SANTIAGO

Técnicas de negociación en procesos de compras y adquisiciones

Resumen

Modalidad de Enseñanza:
Elearning sincrónico

Horas disponibles:
16 Hrs.

Código Sence:
1238055370

Dirigido a:
- Analista senior de Rrhh
- Coordinador de Rrhh

Objetivos Generales:
- Aplicar técnicas de negociación en procesos de compras y adquisiciones según normativas y enfoques

Descripción

En un mundo empresarial cada vez más competitivo y regulado, la gestión efectiva de los procesos de compras y adquisiciones es fundamental para garantizar el éxito sostenible. Este curso, diseñado por expertos en el campo, le ofrece una visión exhaustiva y detallada de cómo navegar eficientemente por el laberinto de normativas, políticas y mejores prácticas en el ámbito de las compras y adquisiciones.

Contenidos

Módulo 1: módulo 1: importancia de la negociación y sus características
- Las negociaciones
- Concepto de negociación
- Estudio del producto pedido
- Factores de negociación
- El precio
- la entrega
- la calidad.

Objetivos módulo 1
- Identificar los conceptos básicos de la negociación considerando sus características

Módulo 2: Métodos y desarrollo de negociación
- Métodos de negociación
- Enfoque de regateo
- Enfoque de solución conjunta
- Enfoque de posiciones
- Enfoque de principios

Objetivos módulo 2
- Distinguir los métodos de negociación de acuerdo a su enfoque

Módulo 3: Proceso de negociación.
- Preparación de una negociación
- Definición de los asuntos a tratar
- Cómo listar todos los asuntos
- Cómo agrupar los asuntos
- Cómo relacionar con las relaciones generales

Objetivos módulo 3
- Reconocer el proceso de negociación de acuerdo a sus características

Módulo 4: Produce Marketing Association (P.M.A.)
- Fijación de objetivos
- Punto mínimo / máximo de acuerdo P.M.A. (Produce Marketing Association)

Objetivos módulo 4
- Aplicar criterios de P.M.A. según su marco normativo en negociaciones