Descriptor oferta formativa



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