

Técnicas de negociación en procesos de compras y adquisiciones

Resumen

Modalidad de Enseñanza:

Elearning sincrónico

Horas disponibles:

16 Hrs.

Código Sence:

1238055370

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