

**14, 16, 21, 23, 28, 29 y 30
de septiembre de 2021**

**Curso “FACILITACIÓN
PARA LA NEGOCIACIÓN
EN COMPRAS ”**



ACLUNAGA
ASOCIACIÓN
CLUSTER DEL
NAVAL GALLEGO



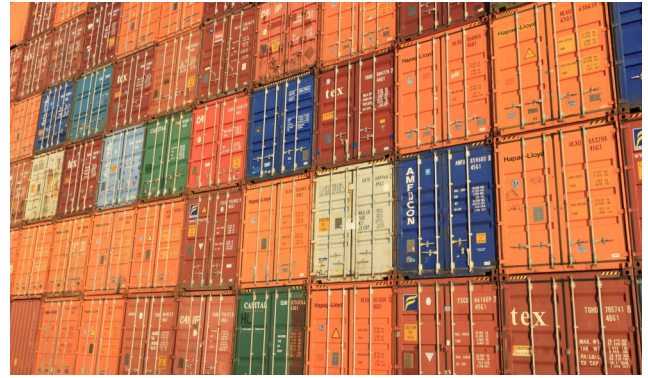
CURSO: “FACILITACIÓN PARA LA NEGOCIACIÓN EN COMPRAS ” -

CALENDARIO: 14, 16, 21, 23, 28, 29 y 30 de septiembre de 2021

MODALIDAD: Presencial en formato AULA VIRTUAL

Nº HORAS: 14 HORAS

HORARIO: De 16:30 a 18:30 horas.



MOTIVACIÓN: La nueva situación económica y social provocada por la pandemia y el avance de la transformación digital demanda negociadores actualizados y enfocados a lograr acuerdos beneficiosos que satisfagan los intereses de las partes.

Este curso está dirigido a profesionales que deseen actualizarse, tener nuevos recursos y entrenar sus habilidades para la negociación.

Trabajaremos la importancia de la preparación como aval de un buen resultado, el durante en la mesa de negociación ya sea presencial o virtual, el cierre y la mejora continua de los negociadores. Todo ello complementado con habilidades claves a desarrollar, añadiendo aquellas que han tomado relevancia por el entorno de negociación actual.

Los asistentes finalizarán el curso con un plan de acción individual, que les permita avanzar hacia un negociador con mayor confianza y mejores recursos.

OBJETIVOS:

- Dotar a los asistentes de conocimientos para la negociación, desde una perspectiva técnica y de habilidades.
- Tener en cuenta la situación actual de pandemia y los cambios que ha provocado en la negociación.
- Aumentar la confianza negociadora.
- Motivar a acciones o negociaciones diferentes, para que obtengan resultados diferentes .

PROGRAMA:

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Evolución de la negociación.

1.2 Situación actual de la negociación determinada por la pandemia y la Transformación Digital.

2. CONTENIDO TÉCNICO DE COMPRAS:

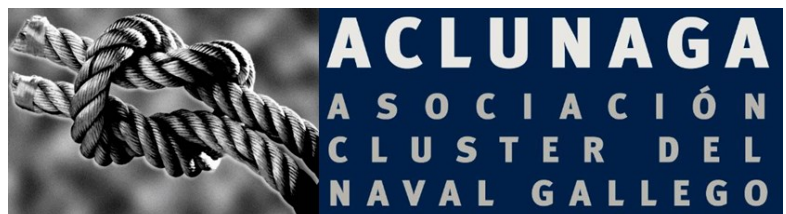
Secuencia de la negociación:

2.1 Preparación:

2.1.1 Objetivos de la negociación en compras.

2.1.2 El poder de documentarse.

2.1.3 Objeciones.



2.1.4 Situaciones, Estrategias y roles del comprador en la negociación.

2.1.5 Nuevas alternativas a la teoría de la negociación provocadas por la pandemia.

2.2. En la mesa de negociación presencial o virtual.

2.2.1 El comprador que lidera, reconduce y pospone la negociación.

2.2.2 Gestión de bloqueos.

2.2.3 Nuevas variables a tener en cuenta en la mesa virtual.

2.3. Cierre de la negociación.

2.3.1 Técnicas de cierre.

2.3.2 La importancia de la mentalidad de cierre.

2.4. La mejora continua en la negociación:

2.4.1 Evaluación y Seguimiento de acuerdos alcanzados.

2.4.2 Autoconocimiento+ feedback para crecer como negociador en compras.

3. CONTENIDO PARA DESARROLLAR HABILIDADES NEGOCIADORAS.

3.1 Escucha activa y empatía.

3.2 Habilidades en alza para la negociación en pandemia y la transformación digital.

3.3 Modelo de inteligencia emocional aplicada a la negociación.

3.4 Comunicación efectiva.

3.5 Asertividad negociadora.

3.6 Persuasión.

3.7 La comunicación no verbal.

3.8 Confianza negociadora.

4. ROLE PLAY DE NEGOCIACIÓN .

Desarrollo de un caso de práctico de negociación.

5. PLAN DE ACCIÓN PARA MIS RETOS NEGOCIADORES Y MI LIDERAZGO NEGOCIADOR.

DIRIGIDO A:

Directivos, mandos intermedios y profesionales del área de compras, contratación y aprovisionamientos.

DOCENTE:

GEMA SÁNCHEZ

Licenciada en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad de Valencia, Associate Certified Coach por la International Coach Federation (ICF).

A nivel profesional ha trabajado como directora de compras y logística en sectores como la automoción y las telecomunicaciones.

Fundadora de Afincoach-Equipo de Coaches Certificados y docente del claustro de AERCE (Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos), desde 2013 es formadora y consultora en compras y logística, y Associate Certified Coach.

INSCRIPCIÓN: Pueden inscribirse en la dirección de correo electrónico: aclunaga@aclunaga.es o rcernadas@aclunaga.es o llamando al teléfono 981 57 82 06.

FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN:

6 DE SEPTIEMBRE DE 2021

