

Negociación con Proveedores

Curso

Objetivos

Lograr la capacidad de personalizar cada negociación con los diferentes proveedores y adecuar cada estilo negociador al de nuestro interlocutor.

Delimitar, fijar y mejorar mi estilo negociador.

Saber preparar la próxima entrevista.

Conocer las tácticas empleadas por los “vendedores”.

Dirigido a

Todas aquellas personas que deseen desarrollar habilidades y capacidades para la negociación de proveedores de productos y/o servicios.

Contenidos

1. INTRODUCCION AL CONCEPTO DE NEGOCIACION

2. PREPARACION DE LA NEGOCIACION

- Estudio del proveedor
- Estudio del producto o servicio a comprar
- El poder de la Negociación: Análisis de intereses

3. LA ELECCION DE MI ESTILO NEGOCIADOR Y LA GESTION DEL USO DE TODOS LOS COMPONENTES QUE ELLO IMPLICA

- Negociador Integrador
- Negociador Competitivo

4. ETAPAS DE NEGOCIACION

- Etapa de Saludo
- Etapa de Saber Estar
- Etapa de Argumentar
- Etapa de Cierre

5. CIERRE DE LA NEGOCIACION

- Cómo evaluar y elegir las alternativas
- Saber elegir el mejor cierre

Caso Práctico