

¿CÓMO NEGOCIAR EN COMPRAS?



JUNIO
21 MEDELLÍN
22 BOGOTÁ



DIRIGIDO A:

Gerentes, supervisores y asistentes de área de compras.

OBJETIVOS:

- Adquirir nuevas habilidades técnicas y herramientas prácticas para profesionalizar sus negociaciones.
- Mejorar la relación con proveedores y garantizar acuerdos duraderos y beneficiosos.
- Asegurar el abastecimiento, disminuir costos y lograr objetivos e intereses de su empresa.
- Emplear el arte de negociar compras.
- Aplicará criterios y directrices más efectivas para establecer alianzas poderosas que incrementen las utilidades de su empresa.
- Fortalecer su red de proveedores de manera confiable.
- Establecer una metodología de negociación eficaz en compras.
- Reconocer los puntos clave en el proceso de negociación de compras.
- Cómo convertir a sus oponentes en aliados en la negociación.

CONTENIDO:

- 1- CONCEPTOS TRIUNFADORES EN LA NEGOCIACIÓN.**
 - El único concepto ganador en una negociación.
 - Aspectos comunes que un comprador sabe negociar.
 - Aspectos estratégicos que un comprador sabe negociar.
 - Tipos de negociación: Descubra el que usted emplea actualmente.
- 2- EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN EN COMPRAS.**
 - Identificar y plantear claramente los objetivos.
 - Lista de chequeo.
 - Tiempo límite: Cómo actúa a favor y en contra?
 - Prioridades: Qué puedo y qué no debo ceder.
 - Establecer el PMMA (Puntos Mínimos y Máximos de Acuerdo).
 - Los diferentes enfoques de cada posición: El que vende y el que compra.
 - Recopilación de información: el factor clave del éxito.
- 3- ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS.**
 - Estrategias durante la negociación.
 - Tácticas durante la negociación.
 - Aprenda a negociar a partir de su fortaleza.
 - Reconocimientos y manejo de sentimientos y emociones.
 - La preparación personal pre-negociadora: si está bien negociada, sino GANE TIEMPO.

CUPO LIMITADO

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

¿CÓMO NEGOCIAR EN COMPRAS?

Garantizo la inscripción de _____ persona (s)
Nombre de Participante _____ E-mail _____

INCLUYE

Información estratégica, material de trabajo, reconocimiento, coffee break, almuerzo y la exposición de un prestigioso consultor.

HORARIO

De 8:00 am a 5:00 pm

DATOS DE FACTURACIÓN

Compañía: _____
NIT: _____
Dirección: _____
Ciudad: _____
Apartado Postal: _____
Tel: _____

AUTORIZADO POR

Nombre: _____
Cargo: _____
Tel: _____
E-mail: _____

TEL: (054) 604 2536

ventas@trainingpartnersdmc.com

FORMAS DE INSCRIPCIÓN

***Llenar solicitud de inscripción** (anexa a este folleto) y enviar por E-mail a nuestras oficinas

***Cuenta a nombre de:**
Training Partners DMC S.A.S

***Depósito y Transferencia a:**
Cuenta Ahorro:
BANCOLOMBIA 019 329877 55

***ENVIAR POR E-MAIL LA FICHA DE SU DEPÓSITO SELLADA**

POLÍTICAS DE CANCELACIÓN

Para recibir su reembolso deberá cancelar su inscripción 5 días hábiles previos a la fecha del seminario, si es posible se emitirá una carta válida para un evento futuro del mismo precio. Nuestros seminarios se realizan a un quórum mínimo de participantes, si la cantidad de participantes no completa el quórum y usted ya realizó el pago, la devolución del dinero se da en un lapso de 3 semanas o se le concede una participación de cortesía para 2 seminarios del mismo o menor valor.

INVERSIÓN:
\$820,000 + IVA
PRONTO PAGO:
\$695,000 + IVA
(Antes del 1 de Junio)
\$740,000 + IVA
(Antes del 11 de Junio)
PAQUETE CORPORATIVO:
Grupo de 3 participantes
\$1'960,000 + IVA

**Edificio Bernavento Cr 81 #7-110 int. 1201
Belén Lomas de los Bernal, Medellín, Colombia**