

# ¿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**

### 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

### 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.

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