

## La negociación en compras

**Fecha:** Días 12 y 13 de junio

**Horario:** primer día de 15:00 a 20:00 horas, segundo día de 9.00 a 14.00 horas

**Duración:** 10 horas

**Lugar:** Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián

## Programa

- Fases del proceso negociador en Compras y cómo abordarlas.
- Tipos de negociación.
- Tácticas de negociación efectivas en Compras.
- Negociación por medios electrónicos.
- Diferencias culturales en la negociación Internacional.

## Ponente

### **Eric Mass González**

Ingeniero Industrial por la École Centrale de Paris. En la actualidad, Supply Chain Director en Compañía del Trópico. Empezó su carrera en multinacionales como IBM y Alstom Transporte alternando puestos de ingeniería, de compras y de consultor. Ha sido Director de la División de Operaciones y Compras en Ayming. Desde hace más 15 años imparte formaciones en el ámbito de las operaciones tanto en escuelas de negocios, organismos formativos, como en empresas.

## Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**
  - Días 12 y 13 de junio de 2024. Primer día de 15.00 a 20.00 y segundo día de 9.00 a 14.00 horas. 10 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**
  - 760 euros
  - Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.  
En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

### **FUNDAE**

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

**en colaboración con:**

## Información

Cámara de Gipuzkoa

943 00284

[bikain@camaragipuzkoa.com](mailto:bikain@camaragipuzkoa.com)

---