

## Negociación en las compras y relaciones con los proveedores

**Fecha:** Días 6 y 7 de noviembre

**Horario:** 9:30 a 14:00 y de 15:00 a 17:30

**Duración:** 14 horas

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



**INSCRIPCIÓN**

### Objetivo

Negociar los mejores tratos posibles con los proveedores e internamente, puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso.

En este curso las personas participantes podrán aprender cómo prepara y llevar una negociación de forma profesional. Verán cómo una negociación bien preparada puede aumentar sustancialmente su resultado. Se analizará cómo establecer unos objetivos en la negociación que sean realistas y factibles, y cómo desarrollar una estrategia de negociación.

También se estudiará el arte de hacer preguntas y de escuchar de forma activa y el uso de tácticas y diversas técnicas de persuasión. Importante además será la participación activa y los casos que se desarrollarán de manera práctica.

### Programa

El proceso de Negociación en Compras

- Principios de la Negociación.
- Preparación de la Negociación.
- Conocimiento y aplicación de tácticas de Negociación.
- Negociación internacional y Negociación interna.
- Comportamiento en las negociaciones.
- Gestión del tiempo.
- Pre y Post-Negociación.
- Mercado y proveedores. Nuestro entorno natural.
- Coaching y PNL en ayuda de la negociación.

Herramientas psicológicas

- Conceptos sobre negociación.
- La escucha activa en el proceso negociador.
- Técnicas de entrevista para mejorar la negociación.
- La negociación no verbal y la negociación asertiva.
- Persuasión y seducción en la negociación.
- Análisis transaccional y la ventana de Johari.
- La negociación creativa.
- Actitudes y estilos negociadores.
- Cualidades y habilidades del buen negociador.

## Ponente

### Hilario López Cano

Ingeniero Energético y Psicólogo Clínico. Director de Captación y Negociación de Activos en G&Z BOKERS. Amplia experiencia como Director de Compras y Formación en multinacionales de Generación de Energía y grandes empresas de Fabricación de Equipos, Ingeniería de Montajes, Mantenimientos, Paradas y Grandes Reparaciones de instalaciones industriales en sectores Petroquímica y Refino, Siderúrgica, Química, Minería, Nuclear, Automoción, Defensa e Industrias Papelera, Farmacéutica, Naval, Cementera y Agroalimentaria. Profesor de Negociación B2B. Auditor de Compras. Presidente Regional (CLM) de la Asociación Española de Profesionales de Compras. Imparte numerosos Cursos y Seminarios en diversas Asociaciones Empresariales y Profesionales, Cámara de Comercio, Universidades y en el seno de varias compañías del IBEX 35.

## Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**
  - Días 6 y 7 de noviembre de 2018. De 9.30 a 14.00 y de 15.00 a 17.30 horas. Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.
- **Precio**
  - 740 euros (almuerzos incluidos)  
(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).
  - **FUNDAE**  
Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

## Información

943 000284

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

En colaboración con

