

Cómo negociar con proveedores difíciles

Otra forma de negociar

📅 5 y 12 de junio de 2024

Inscríbete



Fechas:

5 y 12 de junio, miércoles

Videoconferencia



Horario:

de 9:15 a 13:15 h.



Precio especial para socias/os

y actividad bonificable por FUNDAE

[Pulsa AQUÍ para ver los precios](#)

Inscríbete

Profesor



Carlos Rosser

- Consultor comercial.
- Economista, Sociólogo y Psicoterapeuta de Grupo.
- Director Adjunto de Rosser Management y de Imán Consultores.
- Profesor y conferenciante en Universidades y Escuelas de Negocios españolas y extranjeras.
- Autor de diversos libros, Cómo vender a clientes resistentes, Jefes, clientes, colaboradores..., Olvide las técnicas de ventas, Gestión telefónica de cobro.

Es difícil comprar a proveedores cuando éstos tienen mayor poder de negociación. En estos casos, se precisa herramientas diferentes a las habituales. Estas herramientas no son fáciles de improvisar porque suelen ser containtuitivas, e incluso en ocasiones parecen desafiar al razonamiento lógico.

Desde esta perspectiva, en este curso se trabaja una forma diferente de negociar, y para ello es imprescindible conocer y aplicar nuevas herramientas adaptadas a una situación asimétrica de poder por parte del proveedor.

PROGRAMA

- Cuando la experiencia no es suficiente.
- Nuevo enfoque para afrontar situaciones difíciles.
- Cómo obtener información en situaciones de no colaboración.
- Mentalidad “Colombo” aplicada a la negociación en situaciones difíciles.
- Empleo del lenguaje negativo para eliminar resistencias.
- Cómo detectar el “Cisne Negro” en una negociación.
- La “suspensión de la desconfianza” como objetivo prioritario.

- Errores que cuestan más caros.
- Firma indirecta de “pedir ayuda”.
- Cómo detectar las “pistas ocultas” que facilita el proveedor.
- Cómo aplicar y automatizar las herramientas facilitadas.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:

- Enfocar de forma opuesta a la habitual la negociación en condiciones de inferioridad.
- Explicar cómo detectar y evitar los errores más caros en la forma de negociar con proveedores difíciles.
- Transmitir herramientas adaptadas a un difícil contexto de negociación.
- Facilitar herramientas aplicables de inmediato.

Metodología:

La parte teórica será complementada con la resolución de casos reales que aporten los asistentes al curso.

Dirigido a:

Gerentes, directores de compras y personas que participen en la negociación con proveedores difíciles.



Fechas:

5 y 12 de junio, miércoles



Número de sesiones:

2



Horario:

de 9:15 a 13:15 h.



Número de horas:

8



Videoconferencia

Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES



Entidades y personas socias:

250 €



No socios/as:

400 €

[Únete a la asociación](#)

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación



Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)