

Cómo negociar con proveedores difíciles

Otra forma de negociar

📅 6 y 8 de mayo de 2025

Inscríbete



Fechas:

Del 6 al 8 de mayo, martes y jueves

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 negociar con 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 contraintuitivas, e incluso opuestas a la forma habitual de actuar.

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

PROGRAMA

- Enfoque económico para negociar con proveedores con mayor poder de negociación.
- Cuál es la comunicación que más impacta, y cómo obtener ganancias en una negociación asimétrica de poder.
- 3 errores habituales que ocasionan pérdidas importantes.
- Cómo obtener información rentable en situaciones de no colaboración.
- Mentalidad “Colombo” aplicada a la negociación de alto riesgo económico.

- Forma indirecta de “pedir ayuda” para evitar pérdidas.
- Evitar preguntar y escuchar de forma errónea que dificulta llegar a un acuerdo productivo.
- Cómo detectar el “Cisne Negro” en una negociación con proveedores difíciles para obtener beneficios. .

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:

Perfiles de gerencia, dirección de compras y personas que participen en la negociación con proveedores difíciles



Fechas:

Del 6 al 8 de mayo, martes y jueves



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:**

260 €

**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](#)