

Cómo negociar con proveedores difíciles

Otra forma de negociar

📅 21 y 23 de abril de 2026

Inscríbete



Fechas:

21 y 23 de abril, 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.

Cuando los y las proveedores tienen mayor poder de negociación, las estrategias tradicionales de compras fracasan. Y en estos casos, es necesario utilizar nuevas herramientas de negociación.

Estas herramientas son contraintuitivas, e incluso opuestas a la forma habitual de actuar. Por ello, este curso desmonta la negociación tradicional y forma negociadores capaces de cerrar acuerdos favorables incluso con proveedores difíciles.

PROGRAMA

- Nuevo enfoque para negociar contra proveedores que juegan duro (y no salir aplastados).
- Cómo impactar cuando negocias desde la desventaja.
- Errores habituales que ocasionan pérdidas en negociaciones asimétricas de poder.
- Cómo obtener información rentable incluso con proveedores que no colaboran.
- Otra forma de escuchar: “escucha selectiva” para descubrir ventajas ocultas.
- Forma indirecta de “pedir ayuda” para evitar pérdidas ante peticiones imposibles de conceder.
- Cómo detectar el “Cisne Negro” en una negociación con proveedores difíciles para obtener beneficios.
- Mentalidad victimista: cómo perder una negociación antes incluso de empezar.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:

Enfocar la negociación de compras al revés de lo normal.

Detectar y evitar los errores que más dinero cuestan al negociar con proveedores difíciles.

Transmitir herramientas para no salir perdiendo en negociaciones difíciles

Método:

Exposiciones breves y Role Play centrados en situaciones reales.

Entrenamiento sin red: posibilidad de realizar llamadas reales durante el curso.

Dirigido a:

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

**Fechas:**

21 y 23 de abril, 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](#)