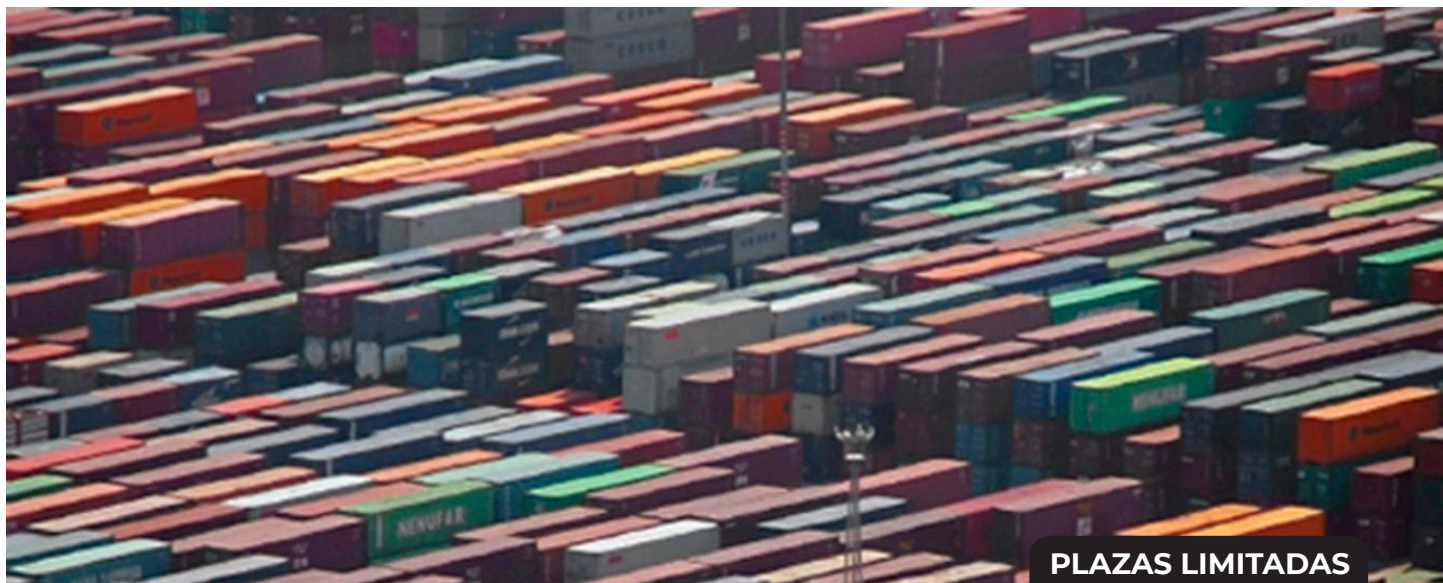


Seminario



PLAZAS LIMITADAS

Cómo negociar con proveedores difíciles Cómo evitar errores que cuestan caros

Vitoria-Gasteiz, 8 de mayo de 2018

apd



cámara de álava
arabako ganbera

Cómo negociar con proveedores difíciles

Cómo evitar errores que cuestan caros

Presentación

Hoy, los proveedores utilizan nuevas estrategias para negociar condiciones de pago y precio. Y en este contexto, se hace imprescindible adoptar nuevas herramientas adaptadas a la situación actual.

A este respecto, existen herramientas que resulta necesario aplicar, pues su utilización facilita detectar los errores que se cometen en la negociación con proveedores. En especial, es crucial detectar aquellos errores que resultan más caros para la empresa, y cuya repercusión negativa en la cuenta de resultados exige su erradicación total a la hora de negociar con proveedores.

Objetivos

- Defender de forma opuesta a la habitual el precio, condiciones de pago y plazos de entrega en la negociación con proveedores.
- Explicar cómo detectar y evitar los errores más caros en la forma de negociar con proveedores difíciles.
- Transmitir un nuevo modelo de negociación para que el resultado no dependa de la experiencia, ocurrencia o inspiración del momento.
- Facilitar herramientas fáciles de entender y aplicar para automatizar nuevos procedimientos de negociación con proveedores difíciles.

Metodología

- Documentación escrita para su discusión en el seminario
- Soportes explicativos audiovisuales al impartir el seminario
- Análisis de casos reales

Dirigido a

Gerentes, directores de compras, directores comerciales, directores de ventas y en general todas aquellas personas de la empresa con responsabilidad directa o indirecta en la negociación con proveedores.

Temas que se analizarán en el Seminario

- Lo que todo negociador de compras necesita aplicar, en especial si tiene mucha experiencia
- Evite ser un “blanco fácil”
- ¿Por qué el método “ganar-ganar” no funciona?
- ¿Cómo tener más poder en una negociación?
- Método decision-based negotiation: aplicaciones prácticas en el día a día con proveedores
- Los 5 errores del comprador que cuestan más caros
- Cómo aprovechar los fallos del proveedor: técnica 1/99
- La mayor pifia y la más frecuente en la negociación con proveedores
- Atajos para defender el precio y condiciones de pago
- Cómo convertir las objeciones del proveedor en punto de apoyo
- Dos herramientas que cambian 180 grados la forma de negociar
- Nuevo enfoque para no cometer errores al negociar con proveedores
- Ejemplos y casos
- Cómo aplicar y automatizar las herramientas facilitadas

Horario

- 9:15 h** Recepción de asistentes y entrega de documentación
- 9:30 h** Presentación del Seminario
- 11:00 h** Pausa-café
- 13:30 h** Almuerzo
- 15:00 h** Inicio de la sesión de tarde
- 18:30 h** Fin del Seminario



CARLOS ROSSER

Socio - Director de ROSSER MANAGEMENT y de IMAN CONSULTORES

Ha trabajado el “Decision Negotiations System” de la Universidad de Harvard con Equipos Comerciales de Seur, Aerolíneas Binter Canarias, El Pozo, Ibermutuamur, Mapfre Seguros, Trade Credit RE, Expenses Reduction Analyst, Jimten, Pikolinos, Panama Jack, Fripozo, Proalimint, Astican Astilleros, entre otras empresas de referencia.

Especializado en Coaching Comercial con más de 500 Cursos impartidos y 10 años de experiencia acompañando a Comerciales de diferentes sectores en visitas a clientes.

Economista y Sociólogo por la Universidad de Friburgo.

Psicoterapeuta de Grupo por la Facultad de Medicina de Murcia.

Diplomado por Concourse of Wisdom (Tejas-USA).

Profesor y conferenciante en Escuelas de Negocios, Universidades, Cámaras de Negocios y Plataformas de Cursos vía Satélite.

Autor de diferentes publicaciones y libros editados en Fundación Confemetal:

- Cómo Vender a Clientes Resistentes
- Olvida las Técnicas de Ventas
- Jefes, Clientes, Colaboradores,..
- Gestión Telefónica de Cobro

Seminario

Cómo negociar con proveedores difíciles Cómo evitar errores que cuestan caros

Vitoria-Gasteiz, 8 de mayo de 2018

Informaciones prácticas

- Día: 8 de mayo, 2018
- Lugar: Vitoria-Gasteiz – Centro de Formación y Asesoramiento de la Cámara de Comercio de Álava (Manuel Iradier, 17)
- Horario: **Recepción de asistentes:** 09:15 h
Seminario: De 9:30 a 13:30 h y de 15:00 a 18:30 h
- Inscripciones: www.apd.es
- Información: **APD:**
94 423 22 50 / inscripcionesnorte@apd.es
Cámara de Álava:
Tel. 945 150 190 / formacion@camaradealava.com

Cuotas de inscripción

El precio para Socios de APD y empresas alavesas es de 325 euros (más el 21% de IVA).

No socios, 545 euros (más el 21% de IVA).

Los precios incluyen documentación y almuerzo de trabajo.

Para formalizar la reserva de plaza y aplicar los descuentos exclusivos para socios es IMPRESCINDIBLE abonar la cuota de inscripción.

Cancelaciones

Se retendrá el 100% del importe si la anulación se produce con menos de 48 horas de antelación.

Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la reunión por medio de los siguientes procedimientos:

- Domiciliación bancaria
- Transferencia a favor de APD:
Banco Santander: ES42-0049-1182-3721-1003-3641
BBVA: ES65-0182-1290-3800-0032-5792
- Cheque nominativo

A la hora de realizar la transferencia bancaria, por favor indiquen razón social de la empresa y nombre y apellidos de la/s persona/s asistente/s.

