

NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

100% PRESENCIAL

OBJETIVOS

- Aprender a gestionar eficientemente el proceso de compras, desde la selección de proveedores a la evaluación de beneficios y volúmenes de compras.
- Identificar las técnicas de negociación con proveedores más importantes para garantizar un costo/beneficio óptimo para las partes involucradas.

DIRIGIDO A

Profesionales (sector privado) a cargo de las compras y de la contratación de proveedores.

CONTENIDO

- Estructura y organigrama ideal del área de compras perfecta.
- Compras: Clasificación, finalidad e importancia para el crecimiento de la empresa.
- Programa de Reposición de Mercaderías (MRP): Formato, análisis, elaboración y distribución.
- Análisis de cotizaciones y toma de decisiones.
- Los perfiles de inventario.
- Proveedores: Clasificación, seguimiento, relaciones, homologación y evaluaciones.
- ¿Cómo controlar y analizar el cumplimiento de proveedores?
- ¿Qué es una negociación y cuáles son sus principales objetivos?
- ¿Cómo identificar y romper barreras en una negociación?

METODOLOGÍA

Todos nuestros talleres se arman bajo la Metodología PAM® (Productividad Alineada a Metas), que puede ser resumida en 5 pilares estratégicos:

1. **CONOCIMIENTO:** Aquí insertamos la teoría. Cada concepto es cuidadosamente colocado para que cumpla una función específica alineada a los objetivos del taller.
2. **REFLEXIÓN:** Revisamos en que parte de nuestra vida profesional y personal podemos enfocar los nuevos conocimientos.
3. **APLICACIÓN:** Trabajamos actividades concretas, adaptadas a tus necesidades para aplicar lo que estás estudiando.
4. **PLAN DE ACCIÓN:** Al finalizar el evento diseñarás tu propio plan de acción para que puedas medir los resultados de tu incremento en productividad.
5. **SEGUIMIENTO:** Te ayudaremos con un seguimiento a los 7, 15, 21 y 30 días para comprobar que estás cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

DETALLES E INVERSIÓN

Duración:	9 horas
Fechas:	Lunes 30 de octubre al miércoles 1 de noviembre de 2023
Horario:	16h00 a 19h00
Modalidad:	100% PRESENCIAL
Precio Normal:	\$126 + IVA

PRECIO ESPECIAL: \$63 + IVA

(Hasta el 30 de septiembre de 2023)

Descuentos:	<ul style="list-style-type: none">• 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$113,40 + IVA por persona).• 20% para grupos de más de 5 personas (\$100,80 + IVA por persona).
Incluye:	Materiales de trabajo, diploma de aprobación (digital e impreso), asesoría con el diseño de un plan de acción personalizado y posterior seguimiento profesional de indicadores para garantizar el aprendizaje, cuaderno, pluma, estación permanente de café, aromáticas y agua.
No incluye:	Costo del parqueo