



Curso

## NEGOCIACIÓN CON DEPARTAMENTOS DE COMPRAS

### OBJETIVOS

- Entender como es el proceso de toma de decisiones de un Departamento de Compras.
- Conocer herramientas prácticas para la preparación y negociación de tus oportunidades comerciales con Profesionales de Compras.
- Analizar el desarrollo de Presentación Eficaces de Ofertas y a Gestionar el seguimiento de las mismas.
- Mejorarás la relación con los Departamentos de Compras de las empresas Cliente.
- Conocer el papel de la Función de Compras dentro de las Organizaciones.
- Analizar el proceso de negociación cuando nos enfrentamos a un Outsourcing de Compras o una Consultoría de Optimización de Costes.
- Comprender el Ciclo de Compras
- Claves en la Negociación con Departamentos de Compras: Crear valor más allá del Precio.

### DIRIGIDO A

Está especialmente diseñado para equipos comerciales enfocados a resultados, key account managers de grandes cuentas, profesionales autónomos de acción comercial individual, directores comerciales, jefes de venta o área managers. Fuerzas Comerciales orientadas al *business-to-business (B2B)*, cuyos interlocutores sean Equipos Profesionales de Compras.

### CONVOCATORIAS Y HORARIOS

25/10 y 27/10/2022

Martes y jueves de 9-14 y 15-18

28/03 y 30/03/2023

Martes y jueves de 9-14 y 15-18

20/06 y 22/06/2023

Martes y jueves de 9-14 y 15-18

### METODOLOGÍA

Las clases son presenciales en las aulas del centro y se puede participar simultáneamente a través del aula virtual mediante videoconferencia en tiempo real.

Son clases en directo, dinámicas e interactivas.

Nuestros profesores son profesionales en activo, expertos en la materia, que cuentan también con amplia trayectoria docente.

Evaluación continua y prueba final.

### PROGRAMA

#### BLOQUE 1

Relación entre Compras y Ventas

Factores que influyen en una venta

Qué espera Compras de los Vendedores

#### BLOQUE 2

Como funciona un Departamento de Compras

Gestión de Compras por Categorías: El Category Manager de Compras

El Ciclo de Compras vs Ciclo de Ventas

Los procesos de Compras

Las Habilidades de los Profesionales de Compras

El proceso de decisión en Compras

#### BLOQUE 3

El Outsourcing de la Función de Compras

Las Centrales de Compras

Las herramientas tecnológicas en Compras: e-Sourcing & e-Procurement

La nueva herramienta de reducción de costes: Las Subastas

Organización del Departamento de Compras

#### BLOQUE 4

Como llegar al Departamento de Compras

Estrategias de Ventas a Compradores Profesionales

Los Perfiles de negociación en compras

Estrategias de negociación con Compras

Tácticas para contrarrestar los argumentos de Compras

Presentación de Ofertas a Compradores Profesionales

Gestión de reuniones efectivas con Departamentos de Compras

Como convertirse en Proveedor Estratégico

#### BLOQUE 5

Claves de la negociación con Compras

Las herramientas de Compras: Matriz de Kraljic – Fuerzas de Porter

Tácticas en la negociación con Compradores

Las Claves en la negociación del Precio

Negociar cuando nos fijan el precio

Negociar VALOR AÑADIDO en lugar de precio

La Renegociación de Contratos en vigor

### DURACIÓN Y PRECIO

16 horas lectivas.

**259 €**

Ayudamos a tu empresa a gestionar la bonificación de este curso.