



Área: **ÁREA DE GESTIÓN Y DIRECCIÓN**

Fecha: **25 de febrero de 2016**

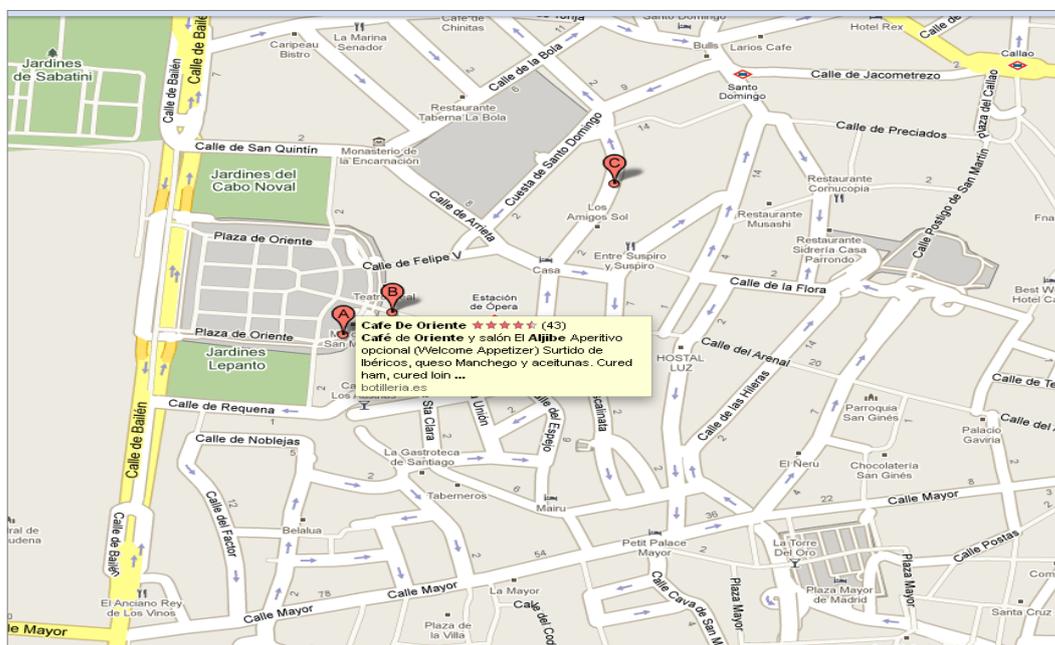
LUGAR DE CELEBRACIÓN

Delegación ESAH Madrid - Aula-Taller

C/ Lepanto 6, 1º B

28013 - Madrid. Metro: Ópera

Horario: 16:00 a 20:00



REQUISITOS DE ACCESO

No se precisa ningún requisito.

PROPUESTA PROGRAMA

Lo que se pretende con este seminario es transmitir los conocimientos, procedimientos, principios y modelos de actuación de una de las partes importantes de toda actividad empresarial "las negociaciones". En esta ocasión trataremos las negociaciones enmarcadas en el ámbito del departamento de compras.



Aprender a negociar significa contar con más recursos para simplificar tu vida laboral en este ámbito. El desarrollo de las aptitudes de negociador redundarán en considerables beneficios tanto profesionales, como sociales y económicos. Éstas os ayudarán a preparar las reuniones y entrevistas para obtener más éxito en ellas.

Conseguiremos que poco tiempo podáis sentaros en una mesa de negociaciones con interlocutores de máximo nivel y obtener óptimos resultados.

Juan Carlos Domingo, Director de compras del Grupo Lezama, os explicará el método que utiliza, los principios, la preparación y los procesos del sistema de negociación. Además, tratará los siguientes puntos:

- Fuentes de poder
- Planteamiento y tratamiento de la información.
- Estrategia en la generación de opciones, el cierre y seguimiento.
- El análisis post reunión
- Tácticas competitivas y las posibles vías de contrarrestarlas
- El lenguaje corporal y los silencios.

Con este seminario pretendemos transmitir la experiencia, el estudio y la investigación de prácticamente toda una vida dedicada a la dirección de departamentos de compras en grandes multinacionales del ponente.

BIBLIOGRAFÍA

Manual de asignaturas SEAS

MATERIALES NECESARIOS

No es necesario ningún material, sólo para tomar notas.

DURACIÓN ESTIMADA

4 horas.



PROFESORADO

Juan Carlos Domingo – Director del Departamento de Compras del Grupo Lezama
(Madrid)