

**Área: GESTIÓN Y DIRECCIÓN**

**Fecha: Lunes 21 de mayo 2018**

## **LUGAR DE CELEBRACIÓN**

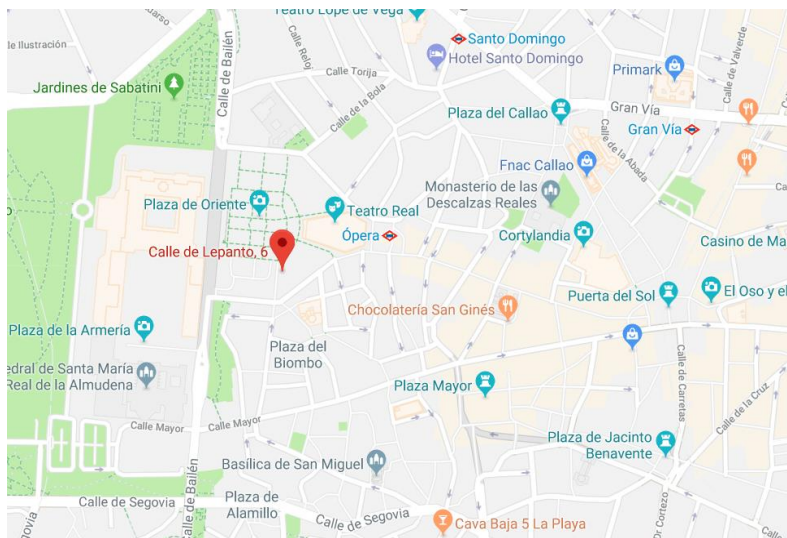
---

**Delegación ESAH Madrid - Aula-Taller**

C/ Lepanto 6, 1º Derecha

28013 - Madrid. Metro: Ópera

**Horario: de 10:00 a 14:00 y de 16:00 a 19:00**



## **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 en 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.
- Neuronegociación.
- Casos de éxito.

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.

Por la tarde haremos un caso práctico con los contenidos impartidos por la mañana sobre una negociación con un proveedor.

## **BIBLIOGRAFÍA**

---

Manual de asignaturas SEAS

## **MATERIALES NECESARIOS**

---

No es necesario ningún material para la realización de las prácticas.

## **DURACIÓN ESTIMADA**

---

7 horas

## **PROFESORADO**

---

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