



Área: **ÁREA DE GESTIÓN Y DIRECCIÓN**

Fecha: **24 de abril de 2017**

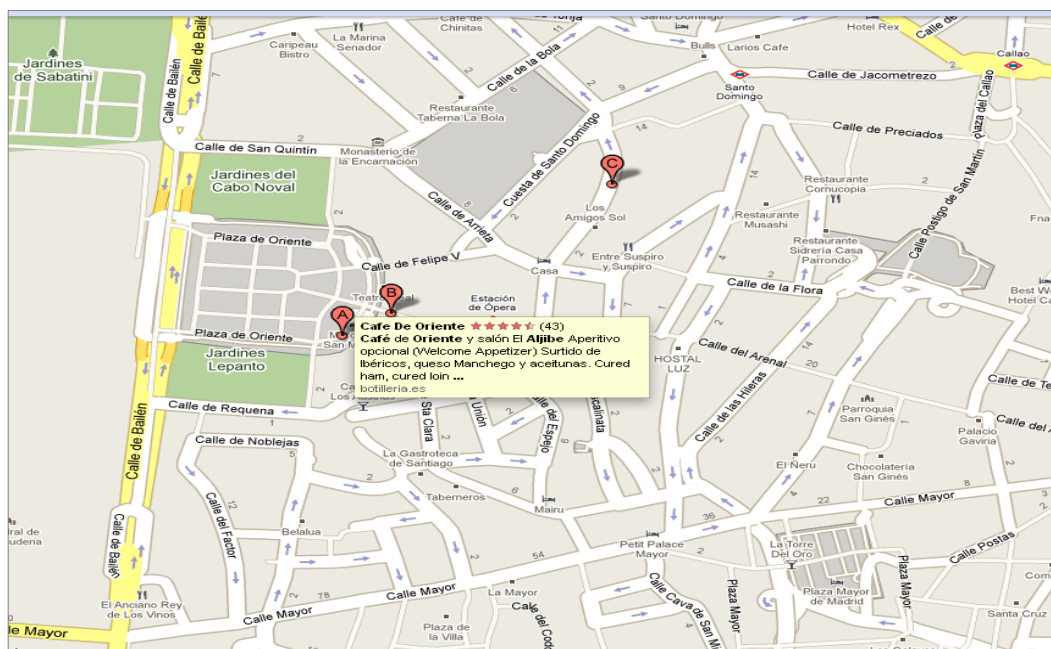
## LUGAR DE CELEBRACIÓN

**Delegación ESAH Madrid - Aula-Taller**

C/ Lepanto 6, 1º B

28013 - Madrid. Metro: Ópera

**Horario: 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 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.

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

## **BIBLIOGRAFÍA**

---

Manual de asignaturas SEAS

## **MATERIALES NECESARIOS**

---

No es necesario ningún material, sólo para tomar notas.

---



## DURACIÓN ESTIMADA

---

7 horas.

## PROFESORADO

---

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