

Área: **GESTIÓN Y DIRECCIÓN**

Fecha: **Miércoles 6 octubre del 2021**

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 15:00 a 17:00



REQUISITOS DE ACCESO

Mascarilla, **uso obligatorio** durante toda la clase.

Se ruega encarecidamente no presentarse a la clase si presenta algún síntoma Covid-19 o ha tenido contacto reciente con algún caso positivo.

PROPUESTA PROGRAMA

Gestión de compras y negociación con proveedores

Este seminario tiene como finalidad, 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. Éstos 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.

Por supuesto, se analizará la repercusión de la pandemia del covid19 en el sector. Es innegable que ha generado un impacto en el desarrollo de las negociaciones con los proveedores.

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 se pondrán en práctica todos los conceptos estudiados por la mañana, se realizarán negociaciones simultáneas con el ponente, con casos prácticos reales sobre negociaciones con proveedores, que permitirán aplicar los conocimientos adquiridos.

BIBLIOGRAFÍA

Manual de asignaturas SEAS

MATERIALES NECESARIOS

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

DURACIÓN ESTIMADA

6 horas

PROFESORADO

Juan Carlos Domingo

Director del Departamento de Compras del Grupo Lezama (Madrid).

