



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.

DURACIÓN: 14 H.

CONVOCATORIAS Y HORARIOS

28 /11 y 4/12 de 2018 de 9 a 14 y de 15 a 17 h.
1 y 2/04 de 2019 de 9 a 14 y de 15 a 17 h.

PRECIO

259 €

Ayudamos a tu empresa a gestionar la bonificación de este curso, contacte con nosotros 10 días antes del inicio del curso.

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

Centro de Formación de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
Calle Pedro Salinas, 11 -28043 Madrid
camara@camaramadrid.es



Contáctanos
91 538 38 38
91 538 35 00

