

# TALLER DE ENTRENAMIENTO EN NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

AULA  
VIRTUAL



INDUING

# TALLER DE ENTRENAMIENTO EN NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

La negociación profesional se basa en metodologías estudiadas desde hace tiempo. Algunas están basadas en paradigmas ganar-ganar y otras son mucho más confrontativas.

*¿Negocias buscando una relación a largo plazo o en base a un precio objetivo? ¿Son tus proveedores únicos, es una relación desigual, puedes generar competencia? ¿Son negociaciones en base a proyectos o buscas continuidad para poder invertir en el proceso? ¿Cómo integras los aspectos cualitativos, tu análisis de riesgos y aspectos subjetivos en la decisión final?*

En este taller estudiaremos las metodologías más importantes, sus principios, sus puntos fuertes y débiles y su aplicación a casos prácticos de la empresa.

## METODOLOGÍA

- ✓ El taller se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
- ✓ Exposición teórico-práctica, apoya en casos concretos para afianzar la metodología y poder aplicarla inmediatamente a nuestro trabajo diario.
- ✓ Los alumnos poseen experiencia en negociación y su principal motivación es contrastar su modelo y mejorarlo.

## NORMATIVA ACADÉMICA:

---

- **MODALIDAD:** Aula Virtual
- **DURACIÓN:** 8 Horas. (2 Sesiones de 4 Horas.)
- **FECHAS:** Consultar en la web: [www.induing.com](http://www.induing.com)
- **HORARIO:** De 9:00 a 13:00 Hrs.
- **PRECIO:** 275€
- **BENEFICIOS:** Formación Bonificable por FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participantes.

# PROGRAMA

- ✓ **1. Contexto 2021 en la Negociación entre Empresas.**  
Metodologías utilizadas, cultura organizativa y factores externos que afectan a la negociación.
- ✓ **2. Presentación de las Metodologías Actuales.**
- ✓ **3. Aspectos Psicológicos de la Negociación.**  
Concepto "Mesa y Balcón". Conceptos operativos a tener en cuenta en toda negociación.
- ✓ **4. Método Harvard.**  
Presentación del modelo de 7 elementos. Análisis en detalle de los pasos clave: intereses, opciones y MAPAN, criterios, y alternativas. Toolkit para negociar en el Método Harvard. Limitaciones prácticas del Método Harvard. Ejercicio Práctico.
- ✓ **6. Metodología "Start With No".**  
Cómo utilizan esta metodología los vendedores. Repaso de las reglas del método, y discusión de cómo contrarrestarlas desde un punto de vista de compras. Ejercicio Práctico.
- ✓ **7. Metodología del Kremlin.**  
Definición de negociaciones duras. Postulados de la escuela de negociación del Kremlin. Hoja de ruta para negociaciones duras. Ejercicio Práctico.
- ✓ **8. Caso Práctico. Comparativas. Análisis y Conclusiones.**

# PONENTE



## **MARTÍN MARTÍNEZ RUPÉREZ** **Director General en España EPSA Groupe**

Consultor de más de 15 años de experiencia, actualmente Director General en España de la multinacional EPSA Groupe. El Sr. Martín Martínez ha liderado planes de reducción de costes sobre compras indirectas y transformaciones de departamentos de compras para empresas líderes en España.



# INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta, 48011 Bilbao  
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid  
Tel: (+34) 911 841 944

Email: [formacion@induing.com](mailto:formacion@induing.com)

[www.induing.com](http://www.induing.com)