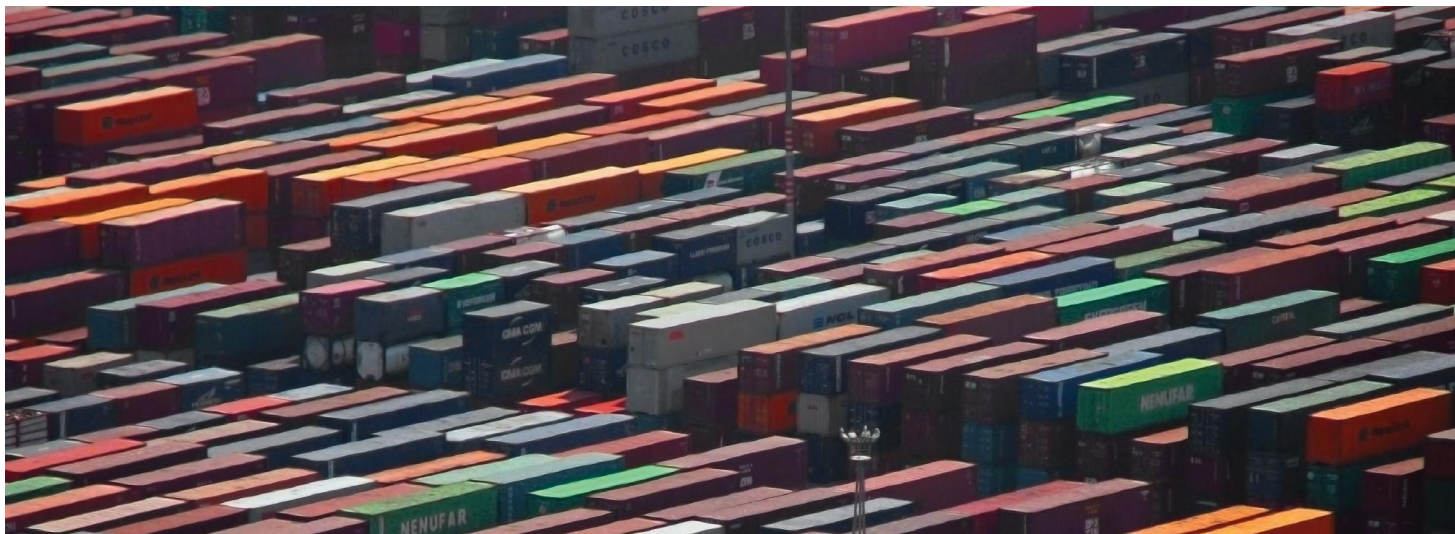




# Seminario

ASOCIACIÓN PARA EL PROGRESO DE LA DIRECCIÓN



## Cómo Negociar con Proveedores Difíciles *Cómo Evitar Errores que Cuestan Caros*

Málaga, 5 de octubre de 2017



# Cómo Negociar con Proveedores Difíciles

## Cómo evitar errores que cuestan caros

Hoy, los proveedores utilizan nuevas estrategias para negociar condiciones de pago y precio. Y en este contexto, se hace imprescindible adoptar nuevas herramientas adaptadas a la situación actual.

A este respecto, existen herramientas que resulta necesario aplicar, pues su utilización facilita detectar los errores que se cometen en la negociación con proveedores. En especial, es crucial detectar aquellos errores que resultan más caros para la empresa, y cuya repercusión negativa en la cuenta de resultados exige su erradicación total a la hora de negociar con proveedores

### Objetivos

- Defender de forma opuesta a la habitual el precio, condiciones de pago y plazos de entrega en la negociación con proveedores
- Explicar cómo detectar y evitar los errores más caros en la forma de negociar con proveedores difíciles
- Transmitir un nuevo modelo de negociación para que el resultado no dependa de la experiencia, ocurrencia o inspiración del momento.
- Facilitar herramientas fáciles de entender y aplicar para automatizar nuevos procedimientos de negociación con proveedores difíciles.

### Metodología

- Documentación escrita para su discusión en el seminario
- Soportes explicativos audiovisuales al impartir el seminario
- Análisis de casos reales

### Dirigido a

- Gerentes, directores de compras, directores comerciales, directores de ventas y en general todas aquellas personas de la empresa con responsabilidad directa o indirecta en la negociación con proveedores

## Claves

- Lo que **todo negociador de compras necesita aplicar**, en especial si tiene mucha experiencia
- Evite ser un “**blanco fácil**”
- ¿Por qué el **método “ganar-ganar”** no funciona?
- ¿Cómo **tener más poder** en una negociación?
- **Método *decision-based negotiation***: aplicaciones prácticas en el día a día con proveedores
- Los **5 errores del comprador** que cuestan más caros
- Cómo aprovechar los **fallos del proveedor**: técnica 1/99
- La mayor pifia y la más frecuente en la **negociación con proveedores**
- Atajos para **defender el precio y condiciones de pago**
- Cómo convertir las objeciones del proveedor en **punto de apoyo**
- Dos **Herramientas** que cambian 180 grados la forma de negociar
- Nuevo enfoque para **no cometer errores al negociar** con proveedores
- **Ejemplos y casos**
- Cómo **aplicar y automatizar las herramientas** facilitadas

## Horario

- 09:30 h Presentación del seminario
- 11:00 h Pausa-café
- 11:20 h Reanudación
- 14:00 h Almuerzo
- 15:30 h Inicio de la sesión de tarde
- 18:30 h Fin del seminario

## Experto

### Carlos Rosser Marín

Experto en comunicación comercial. Licenciado en Económicas y Sociología por la Universidad de Friburgo. Diplomado en Psicoterapia de Grupo por la Facultad de Medicina de Murcia y en Concourse of Wisdom (Texas). Director Adjunto de Rosser Management y de Imán Consultores. Profesor y conferenciante en Universidades y escuelas de Negocios nacionales e internacionales. Autor de diversos libros y publicaciones



# Cómo Negociar con Proveedores Difíciles

## Cómo evitar errores que cuestan caros

### Informaciones prácticas

- Fecha: Málaga, 5 de octubre de 2017
- Lugar: Hotel Molina Lario  
C/ Molina Lario, 20
- Salón: Salón Victoria
- Horario: De 09:30 h a 18:30 h
- Teléfono: 954 293 668
- Email: [sur@apd.es](mailto:sur@apd.es)
- Web: [www.apd.es](http://www.apd.es)

### Cuota de inscripción a este seminario:

- Socios Protectores de APD: 215 € + 21% IVA
- Socios Globales: 285 € + 21% IVA
- No socios: 500 € + 21% IVA

### 20% dto. en el precio para asistentes que se desplacen desde otra provincia

### Derecho de inscripción

- Documentación
- Desayuno y almuerzo de trabajo
- Certificado de asistencia

### Cancelaciones

En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 24 horas deberá abonar el 100% del importe.

### Forma de pago

El pago del derecho de inscripción se hará efectivo antes de iniciarse el seminario por medio de los siguientes procedimientos:

- Domiciliación bancaria
- Transferencia a favor de APD:  
Banco Santander c/c:

IBAN ES42 0049 1182 3721 1003 3641

A la hora de realizar la transferencia bancaria, por favor indiquen razón social de la empresa y nombre y apellidos de la/s persona/s asistente/s.

### Modo de inscripción

Formaliza tu inscripción a través de nuestra web [www.apd.es](http://www.apd.es)

- 1 Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
- 2 Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (**Agenda**)
- 3 Pulsa el botón "Inscribirme" y rellena los campos solicitados

Si tienes cualquier duda llama al 95.429.36.68 y te ayudaremos en el proceso