

SEMINARIO ONLINE



Taller de Negociación con Proveedores

INICIO: Miércoles 27 de marzo

14:00 a 18:00 hrs.



Taller de Negociación con Proveedores

Objetivos del programa

Este seminario proporciona la capacidad de aplicar estrategias y desarrollar habilidades efectivas de negociación en la relación comercial con proveedores. Específicamente se propone:

- Identificar dentro del proceso negociador los intereses de las partes
- Crear posibilidades y hacer propuestas persuasivas basadas en intereses en juego.
- Aplicar técnicas para superar las objeciones que se presenten en la negociación

En este taller práctico, la metodología de trabajo considera una activa participación de los asistentes, a través de exposiciones interactivas, dinámicas grupales y ejercicios de negociación, diagnósticos, análisis de casos, juego de roles online retroalimentados, utilización de técnicas de psicología económica y análisis de videos relativos a los temas tratados.

Contenido

El proceso de negociador

Negociación

- Definición de la negociación
- Proceso de la negociación

Estilos e intereses

Intereses tras las posiciones negociadoras

- Actores, Poder de decisión y Prioridades
- Matriz de intereses

Evaluación de propuestas

El cuidado de la relación interpersonal

Diseñar y Evaluar propuestas

- Diseñar nuevas posibilidades
- Criterios legitimados y las 4P

Superando desacuerdos en las negociaciones

Manejo de desacuerdos

- Prometo prometer
 - Contraofertas
- Mejor solución a las diferencias
- Denegación
 - Alternativas de ambas partes

Tácticas y estrategias

Las tácticas y estrategias

Contramanejo de las tácticas y estrategias

Criterios de cierre de la negociación

Relator



Andrés Ceppi

Es Psicólogo Organizacional (U.de Chile), Diplomado en Desarrollo Organizacional (U. de Chile), Programa de Gestión y Liderazgo (I.G.L), Programa en Capacidad Emprendedora (B.D.A.). Programa PymeUC (P.U.Católica). Programa Compite (U.Adolfo Ibañez), Programa Psicología Económica (P.U.Católica), Diplomado en Inversiones y Mercados Financieros (U.de Chile), Magister en Innovación (U.Adolfo Ibañez). Además, es académico de post grados de la Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile y ha participado en seminarios y asesorías en Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Perú, México y U.S.A. Es miembro de ACHIDO (Asociación Chilena de Desarrollo Organizacional). Socio de LogoAcción y de LogoInnova.

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Miércoles 27 de marzo de 2024
Fecha de término	Miércoles 3 de abril de 2024
Días	Lunes y miércoles
Horario	14:00 a 18:00 hrs.
Duración	12 horas (3 sesiones de 4 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$273.000
Valor Socios de ICARE	\$169.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones
Código Sence	12-38-0314-69

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl