

Aplique técnicas modernas, de uso imprescindible para todo comprador, que lo lleven siempre a negociar sus compras de forma más **provechosa y rentable**.

## SEMINARIO-TALLER

# Técnicas eficaces para “La Negociación Exitosa de las Compras Empresariales”



### DIRIGIDO A:

- Compradores en general.
- Gerentes de Compras.
- Empresarios.
- Afines.

### BENEFICIOS:

- En el contexto actual de las empresas modernas, el dominio de la negociación en las compras, ya no es opcional; toda vez que es una condición insustituible para el crecimiento financiero de las mismas.  
En este seminario adquirirá técnicas y desarrollará habilidades que le ayudarán a negociar eficazmente con los proveedores y a comprar sus inventarios obteniendo los mejores precios, reduciendo costos y minimizando gastos de forma significativa.
- Además, recibirá útiles claves y esquemas destinados a administrar eficazmente el tiempo y organizar con eficiencia sus labores cotidianas de compras; y así, lograr mayor productividad en su desempeño diario.

### CONTENIDO:

1. Cómo interactuar y crear un vínculo real de confianza y amistad con su proveedor.
2. Técnicas para comunicarse con claridad y coherencia.
3. Guías para describir nuestras necesidades y poder ser bien asesorado.
4. Cómo inducir al vendedor a que nos presente y haga una demostración correcta de sus productos o servicios, para su respectiva evaluación.
5. El uso de la persuasión como herramienta indispensable para una negociación exitosa.
6. Argumentos claves a utilizar con el proveedor (qué no decirle, qué decirle y cómo decírselo).
7. La efectiva técnica del reforzamiento durante la negociación.
8. Cómo actuar ante las situaciones difíciles durante la negociación:
  - Cuando haya solicitudes nuestras que los proveedores regularmente perciban como desventajosas para ellos.
  - Cuando existan discrepancias no manifestadas por el vendedor que claramente estén perjudicando la negociación.
  - Cuando el proveedor manifieste abiertamente sus objeciones ante nuestras condiciones para la compra.
  - Cuando no se acceda a nuestras solicitudes de descuentos.
  - Cuando el proveedor posea precios más bajos que su competencia, etc.
9. Técnicas para un cierre efectivo de la negociación.
10. Cómo adquirir beneficios y ventajas extras o colaterales a la compra principal.
11. Argumentos de refuerzo previos y posteriores a la compra.
12. Documentos Guías para:
  - La planeación de objetivos y estrategias cuando se requiera realizar una visita de compras a las instalaciones del proveedor.
  - La autoevaluación del comprador para su mejora continua.
13. El impacto de la administración del tiempo en gestión de compras.
  - Cómo conocerse, fortalecer su progreso y tener un mejor control del tiempo.
  - Identificación y control de los ladrones del tiempo del comprador.
  - La importancia del control de las compras urgentes.
  - La auto supervisión, auto evaluación y auto motivación.
14. Reglas para priorizar y elaborar un plan eficaz en la labor de compras:
  - El proceso de la planificación y la organización.
  - Diseño de objetivos y metas.
  - Cómo rediseñar el éxito en las labores futuras.
15. Variedad de talleres prácticos y aplicación de las herramientas.

### FECHA Y HORARIO - VÍA ZOOM:

- Lunes 18 de diciembre de 2023, de 1:00p.m. a 5:00p.m..

### INVERSIÓN POR PARTICIPANTE:

Valor Regular..... B/.150.ºº +ITBMS.

#### Valor Especial

- 1 participante..... B/.125.ºº +ITBMS.
- 2 o más participantes... B/. 95.ºº +ITBMS C/U.

### LE INCLUYE:

- Una capacitación brindada por un profesional altamente experimentado.
- Literatura de apoyo digital.
- Certificado virtual de participación.

### INSTRUCCIÓN PARA LAS INSCRIPCIONES:

1. Descargar el Formulario de Inscripciones haciendo Clic [aquí](#).
2. Ubicarlo en la carpeta de “Descargas” de su equipo o dispositivo.
3. Llenarlo y enviarlo de acuerdo a las indicaciones.

### CONTACTO:

- Tel. / WhatsApp: **6042-9504**
- Correo: [itzelb@jbcapacitacion.com](mailto:itzelb@jbcapacitacion.com)

### PROGRAMACIÓN DE CAPACITACIONES

Puede mantenerse al día sobre nuestra Programación de Capacitaciones haciendo Clic [aquí](#) o en la página Web: [www.jbcapacitacion.com](http://www.jbcapacitacion.com)

**J.B. Capacitación Empresarial**®

Marca Registrada®

Copyright © Todos los Derechos Reservados

“Desde 1990 contribuyendo al desarrollo de Panamá,  
fomentando valores, calidad y excelencia”