

CÓMO NEGOCIAR CON PROVEEDORES

Programa:

- Procesos de negociación
 - Elementos participantes en una negociación.
- ¿Para qué negociar?
- Tipos de negociación y estilos del negociador.
 - Gano-ganas.
 - Gano e impongo.
 - Pierdo, pero rescato.
 - Arriesgo imponiendo condiciones.
- Planeación de la negociación
- Estrategias y tácticas
- Alcance de un acuerdo en compra
- La comunicación en la compra