

NEGOCIACIÓN CON COMPRADORES PROFESIONALES

01

OBJETIVOS

- Entender como es el proceso de toma de decisiones de un Departamento de Compras.
- Conocer herramientas prácticas para la preparación y negociación de tus oportunidades comerciales con Profesionales de Compras.
- Analizar el desarrollo de Presentación Eficaces de Ofertas y a Gestionar el seguimiento de las mismas.
- Mejorarás la relación con los Departamentos de Compras de las empresas Cliente.
- Conocer el papel de la Función de Compras dentro de las Organizaciones.
- Analizar el proceso de negociación cuando nos enfrentamos a un Outsourcing de Compras o una Consultoría de Optimización de Costes.
- Comprender el Ciclo de Compras
- Claves en la Negociación con Departamentos de Compras: Crear valor más allá del Precio.

02

DIRIGIDO A

Está especialmente diseñado para equipos comerciales enfocados a resultados, **key account managers de grandes cuentas, profesionales autónomos de acción comercial individual, directores comerciales, jefes de venta o área managers.**

Fuerzas Comerciales orientadas al **business-to-business (B2B)**, cuyos interlocutores sean Equipos Profesionales de Compras.

03

MODALIDAD

El formato que se plantea para esta formación es de dos tipos:

- **1 jornada** con 7 horas de formación
- **2 jornadas** con 7 horas por formación

04

METODOLOGÍA

El contenido es eminentemente práctico y durante el mismo se repasan los diferentes escenarios de negociación con Departamentos de Compras. Se establecerán diferentes "role play" de trabajo en procesos de negociación con Compradores Profesionales y Consultores Extenos especializados en Compras.

05

PROGRAMA

□ BLOQUE 1

EL ROL DEL PROCUREMENT EN LA CADENA DE VALOR

- El contexto de relación entre Compras y Ventas
- El rol del Profesional de Compras y Ventas,
- Factores que influyen en una venta
- Que esperan los Vendedores de Compras
- Qué espera Compras de los Vendedores

INFORMACIÓN

www.lideratur.com

✉ info@lideratur.com



91 xxx xx xx

6xx xx xx xx



05

PROGRAMA

□ BLOQUE 2

- Como funciona un Departamento de Compras
- El papel Estratégico de Compras
- El Departamento de Compras en las Empresas
- Funciones y Organización del Departamento de Compras
- Gestión de Compras por Categorías: El Category Manager de Compras
- El Ciclo de Compras vs Ciclo de Ventas
- Los procesos de Compras: La Gestión del Cliente Interno
- Las Habilidades de los Profesionales de Compras
- El perfil de los Profesionales de Compras

□ BLOQUE 3

- El Outsourcing de la Función de Compras
- Las Centrales de Compras
- Las herramientas tecnológicas en Compras: e-Sourcing & e-Procurement
- La nueva herramienta de reducción de costes: Las Subastas

□ BLOQUE 4

- Vender o Asesorar al Departamento de Compras
- Como llegar al Departamento de Compras
- Estrategias de Ventas a Compradores Profesionales
- Los Perfiles de negociación en compras
- Estrategias de negociación con Compras
- Tácticas para contrarrestar los argumentos de Compras
- Presentación de Ofertas a Compradores Profesionales
- Gestión de reuniones efectivas con Departamentos de Compras
- Como convertirse en Proveedor Estratégico

□ BLOQUE 5

- Claves previas a la negociación con Compras
- Fases y Posiciones en la negociación
- La búsqueda de la mejor alternativa en la negociación
- La valoración de resultados tras la negociación
- Las herramientas de Compras: Matriz de Kraljic – Fuerzas de Porter
- Tácticas en la negociación con Compradores
- Las Claves en la negociación del Precio
- Negociar cuando nos fijan el precio
- Negociar VALOR AÑADIDO en lugar de precio
- La Renegociación de Contratos en vigor

