

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN COMPRAS Y ADQUISICIONES

Dentro de los escenarios comerciales es importante considerar las técnicas de negociación como un elemento clave para acercar posiciones y llegar a acuerdos beneficiosos entre las empresas y sus proveedores.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE

Aplicar técnicas de negociación en la gestión de compras y adquisiciones para alcanzar de manera óptima los objetivos de la empresa.

DIRIGIDO A

Jefes del área compras o encargados de abastecimientos, encargados de adquisiciones, de unidades de aprovisionamiento, de logística, personal administrativo que desarrolla actividades de negociación con proveedores.

REQUISITOS DE INGRESO

Se sugiere que los alumnos tengan habilidades básicas en compras y adquisiciones o en área afín.

RESULTADO DE APRENDIZAJE - CONTENIDOS

1. Describir la importancia de la negociación, sus características y los factores a considerar.

- 1.1. Las negociaciones.
 - 1.1.1. Concepto de negociación.
 - 1.1.2. Estudio del producto pedido.
 - 1.1.3. Factores de negociación.
 - 1.1.4. El precio.
 - 1.1.5. La entrega.
 - 1.1.6. La calidad.

2. Describir y emplear los diferentes métodos que son utilizados en el desarrollo de una negociación.

- 2.1. Métodos de negociación.
 - 2.1.1. Enfoque de regateo.
 - 2.1.2. Enfoque de solución conjunta.
 - 2.1.3. Enfoque de posiciones.
 - 2.1.4. Enfoque de principios.

3. Identificar el delineamiento general en la preparación de una negociación, especificando los asuntos a tratar y el cómo deben agruparse para planificar una estrategia.

- 3.1. Preparación de una negociación.
 - 3.1.1. Definición de los asuntos a tratar.
 - 3.1.2. Cómo listar todos los asuntos.

3.1.3. Cómo agrupar los asuntos.

3.1.4. Cómo relacionar con las relaciones generales.

4. Clasificar los objetivos a lograr en la negociación, según el marco normativo de Produce Marketing Association (P.M.A.).

4.1. Fijación de objetivos.

4.1.1. Punto mínimo / máximo de acuerdo P.M.A. (Produce Marketing Association).

5. Analizar la situación en la que se desarrollará la negociación de compra y sus objetivos, prioridades, políticas, estrategias, entre otros.

5.1. Análisis de la situación de compra.

5.1.1. Objetivos de la compra y la negociación.

5.1.2. Las prioridades.

5.1.3. Las alternativas.

5.1.4. Las urgencias.

5.1.5. La situación política.

5.1.6. La probable estrategia.

5.1.7. El equilibrio de poder.

6. Aplicar los diferentes elementos que deben ser considerados como herramientas para construir la estrategia en la negociación.

6.1. Planificación de la estrategia.

6.1.1. El enfoque general.

6.1.2. Los enfoques alternos.

6.1.3. Las preguntas.

6.1.4. El escenario.

6.1.5. La posición inicial.

6.1.6. Las concesiones.

7. Utilizar la información obtenida durante la negociación para acentuar o bien redefinir la estrategia.

7.1. Ciclo de retroalimentación. Importancia crítica en el proceso.

7.1.1. Adquirir información.

7.1.2. Interpretar la información.

7.1.3. Revisar su estrategia.

7.1.4. Poner en práctica la estrategia.

8. Manejar los indicadores que otorgan las señales que dan por finalizado el proceso de negociación.

- 8.1. Técnica de cierre o remate de la negociación.
- 8.1.1. Los límites.
- 8.1.2. La presión de la fecha límite.
- 8.1.3. Comunicando finalización.
- 8.1.4. Protección de la imagen de los proveedores.

METODOLOGÍA

El desarrollo metodológico del curso se llevará a cabo mediante la exposición de los temas tratados clase a clase, dando paso a la adquisición e internalización de nuevos conceptos. Se realizará retroalimentación constante mediante espacios de tiempo donde se puedan realizar preguntas que faciliten la interacción entre el expositor y los participantes en relación con los casos planteados que permitan análisis, discusión y críticas. Para apoyar la metodología antes expuesta, se realizarán talleres de trabajos grupales, los cuales serán complementados con experiencias personales. Además se desarrollarán presentaciones y análisis de casos prácticos con debates dirigidos. Cada sesión será apoyada del material necesario para realizar talleres y estudios de casos con apoyo audiovisual de PowerPoint para las exposiciones. El enfoque de los contenidos se enmarca dentro de una formación de adultos basadas en las experiencias cotidianas de trabajo, donde cada participante toma la responsabilidad de integrar y aplicar lo aprendido en su realidad laboral.

EVALUACIÓN

Los participantes aprobarán el curso con nota mínima 4,0 en escala de 1 a 7.

Tendrán las siguientes evaluaciones y ponderaciones:

- 1 prueba teórica (50%).
- 2 ejercicios de casos prácticos, “Preparación de una negociación” y “Fijación de objetivos” (50%), evaluados a través de una rúbrica.

JEFE DE PROGRAMA

JORGE HERRERA MÉNDEZ

Ingeniero comercial, licenciado en Ciencias de la Administración, Universidad de Santiago de Chile. Director de Capacitación y Desarrollo UC. Dirección de Continua de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

EQUIPO DOCENTE*

IVÁN ALEMÁN

Especialista en el área logística, operaciones y producción, posee una vasta experiencia laboral y docente. Ha ocupado cargos de jefaturas en áreas de distribución y logística, administración de abastecimiento y de planificación de la producción en importantes empresas nacionales e internacionales. Profesor del programa PROCADE, Unidad de Capacitación y Desarrollo UC.

*El curso será dictado por uno de los profesores descritos en “Equipo Docente” que será designado por la unidad.

INFORMACIÓN GENERAL

Duración: 24 horas cronológicas.
Código Sence: 12-37-9447-13.

MODALIDAD
Presencial.

PROCESO DE ADMISIÓN
Las personas interesadas deberán completar la ficha de inscripción que se encuentra en el sitio web de Capacitación y Desarrollo UC (www.capacitacion.uc.cl).

VACANTES
Mínimo 15 alumnos y máximo dependiendo de la sala que esté asignada.

El Programa se reserva el derecho de suspender la realización del curso si no

cuenta con el mínimo de alumnos requeridos. En tal caso se devuelve a los alumnos matriculados la totalidad del dinero en un plazo aproximado de 10 días hábiles.

A las personas matriculadas que se retiren de la actividad antes de la fecha de inicio, se les devolverá el total pagado menos el 10% del total del arancel.

REQUISITOS DE APROBACIÓN
El alumno aprobará al obtener como promedio de nota igual o superior a 4,0 y asistencia mínima de 75%.