

Módulo 1 Negociación con proveedores

AF: 32185

OBJETIVO

En este módulo, el objetivo general será controlar las aristas que se podrán dar en una negociación con proveedores. Y como objetivos individuales están: ? Conocer en qué consiste la negociación comercial, los elementos que la componen, su protocolo, la comunicación apropiada, sus principios y sus diferentes tipos y estilos, además desarrollado en el ámbito internacional. ? Aprender las características que debe tener un buen negociador, así como los diferentes estilos que existen. ? Estudiar las diferentes fases del proceso de negociación comercial, compuesta por la preparación, el desarrollo y el cierre. ? Situar la función de compras dentro del organigrama de la empresa, además de conocer su definición y la importancia. ? Analizar cómo estructurar un departamento de compras internamente, el proceso y las estrategias que pueden emplearse.

ÍNDICE

UNIDAD 1. LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Introducción Mapa conceptual 1.1. Concepto de negociación comercial 1.2. Diferencias entre vender y negociar 1.3. Elementos de negociación 1.4. El protocolo de la negociación 1.5. La comunicación 1.6. Principios de la negociación 1.7. Tipos y estilos de negociación 1.8. Características del negociador 1.9. Tipos de negociador 1.9.1. Archivo multimedia “Los diferentes tipos de negociadores” 1.10. Estilos internacionales de negociación Resumen

UNIDAD 2. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Introducción Mapa conceptual 2.1 Introducción 2.2 Fase de preparación 2.3 Fase de desarrollo 2.4 Fase de cierre Resumen

UNIDAD 3. ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Introducción Mapa conceptual 3.1 Situando la función de compras en la organización 3.2 Definición de la función de compras 3.3 Importancia de las compras 3.4 Aspectos organizativos del departamento de compras 3.5 El proceso de compra. Fases del proceso. 3.6 La estrategia de compra 3.7 El proceso administrativo de compra Resumen BIBLIOGRAFÍA GLOSARIO