

SEMINARIO ONLINE



# Taller de Negociación con Proveedores

**INICIO: Martes 29 de marzo**  
09:00 a 11:00 hrs.



# **Taller de Negociación con Proveedores**

# Objetivos del programa

Este seminario proporciona la capacidad de aplicar estrategias y desarrollar habilidades efectivas de negociación en la relación comercial con proveedores. Específicamente se propone:

- Identificar dentro del proceso negociador los intereses de las partes
- Crear posibilidades y hacer propuestas persuasivas basadas en intereses en juego.
- Aplicar técnicas para superar las objeciones que se presenten en la negociación

En este taller práctico, la metodología de trabajo considera una activa participación de los asistentes, a través de exposiciones interactivas, dinámicas grupales y ejercicios de negociación, diagnósticos, análisis de casos, juego de roles online retroalimentados, utilización de técnicas de psicología económica y análisis de videos relativos a los temas tratados.

# Contenido

## El proceso de negociador

Negociación

- Definición de la negociación
- Proceso de la negociación

## Estilos e intereses

Intereses tras las posiciones negociadoras

- Actores, Poder de decisión y Prioridades
- Matriz de intereses

## Evaluación de propuestas

El cuidado de la relación interpersonal

Diseñar y Evaluar propuestas

- Diseñar nuevas posibilidades
- Criterios legitimados y las 4P.

## Superando desacuerdos en las negociaciones

Manejo de desacuerdos

- Prometo prometer
- Contraofertas

Mejor solución a las diferencias

- Denegación
- Alternativas de ambas partes

## Tácticas y estrategias

Las tácticas y estrategias

Contramanejo de las tácticas y estrategias

Criterios de cierre de la negociación

# Relator



## Andrés Ceppi

Es Psicólogo Organizacional (U.de Chile), Diplomado en Desarrollo Organizacional (U. de Chile), Programa de Gestión y Liderazgo (I.G.L), Programa en Capacidad Emprendedora (B.D.A.). Programa PymeUC (P.U.Católica). Programa Compite (U.Adolfo Ibañez), Programa Psicología Económica (P.U.Católica), Diplomado en Inversiones y Mercados Financieros (U.de Chile), Magister en Innovación (U.Adolfo Ibañez). Además, es académico de post grados de la Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile y ha participado en seminarios y asesorías en Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Perú, México y U.S.A. Es miembro de ACHIDO (Asociación Chilena de Desarrollo Organizacional). Socio de LogoAcción y de LogoInnova.

# Información e inscripciones

<b>Fecha de inicio</b>	Martes 29 de marzo de 2022
<b>Fecha de término</b>	Jueves 14 de abril de 2022
<b>Días</b>	Martes y jueves
<b>Horario</b>	09:00 a 11:00 hrs.
<b>Duración</b>	12 horas (6 sesiones de 2 horas cada una)
<b>Modalidad</b>	Online
<b>Valor general</b>	\$232.000
<b>Valor Socios de ICARE</b>	\$157.000
<b>Descuentos</b>	15% de descuento por 5 o más inscripciones

**INSCRÍBASE AQUÍ**

## **INSCRIPCIONES:**

**Capacitación ICARE Ltda.**

**RUT:** 76.619.580-6

**Teléfonos:** 22280 5311 – 22280 5329

**Email:** seminarios@icare.cl