

PERSONAS Y PRODUCTIVIDAD

Negociación efectiva con Proveedores



FECHA: 18 de junio

Acerca del Curso

La negociación con proveedores es una competencia indispensable para asegurar condiciones comerciales favorables, relaciones de largo plazo y continuidad operativa en las organizaciones. Más allá del precio, una negociación efectiva requiere comprender intereses, manejar objeciones, diseñar propuestas persuasivas y cerrar acuerdos que equilibren resultados y relaciones.

Este curso entrega herramientas prácticas para aplicar estrategias y desarrollar habilidades de negociación en contextos reales de relación con proveedores. El programa combina fundamentos conceptuales con ejercicios experienciales, permitiendo a los participantes reconocer su estilo negociador, analizar intereses en juego y aplicar tácticas y estrategias orientadas a lograr acuerdos efectivos. El enfoque del curso es eminentemente aplicado, promoviendo el aprendizaje activo mediante dinámicas, análisis de casos y juegos de roles con retroalimentación.

RELATOR



Andrés Ceppi

Psicólogo Organizacional
Socio LogoAcción.

Psicólogo Organizacional de la Universidad de Chile con formación de postgrado en desarrollo organizacional, gestión, liderazgo, psicología económica, inversiones e innovación. Es académico de postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile y ha participado en seminarios y asesorías en América Latina y Estados Unidos. Socio de LogoAcción y Logolnnova, e integrante de ACHIDO.

Objetivos Generales

Aplicar estrategias y técnicas de negociación que permitan gestionar de manera efectiva la relación comercial con proveedores, identificando intereses, diseñando propuestas persuasivas y superando objeciones en contextos reales de negociación.

Objetivos Específicos

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de:

1. Identificar los intereses de las partes involucradas dentro del proceso de negociación.
2. Reconocer actores, niveles de poder de decisión y prioridades en una negociación con proveedores.
3. Diseñar y evaluar propuestas de valor basadas en intereses en juego.
4. Aplicar técnicas para superar objeciones y desacuerdos durante la negociación.
5. Utilizar tácticas y estrategias de negociación como contramanejo, frente a tácticas de la contraparte.
6. Definir criterios de cierre que permitan alcanzar acuerdos sostenibles y cuidar la relación comercial.

Dirigido a

Subgerentes, jefes y analistas de las áreas de compras, adquisiciones y proveedores, así como administradores y profesionales que participan en procesos de negociación con proveedores.

Contenido del Curso

MÓDULO 1

El proceso del negociador

- Definición de negociación
- Proceso de la negociación
- Estilos e intereses en la negociación
- Actores, poder de decisión y prioridades
- Matriz de intereses

MÓDULO 2

Evaluación y diseño de propuestas

- El cuidado de la relación interpersonal
- Diseño y evaluación de propuestas
- Criterios legitimados y las 4P

MÓDULO 3

Superando desacuerdos en la negociación

- Prometo prometer
- Contraofertas
- Mejor solución a las diferencias
- Denegación
- Alternativas de ambas partes

MÓDULO 4

Tácticas, estrategias y cierre

- Tácticas y estrategias de negociación
- Contramanejo de tácticas y estrategias
- Criterios de cierre de la negociación

Metodología

El curso se desarrolla mediante una metodología activa-participativa que considera:

- Exposiciones interactivas de conceptos y modelos de negociación.
- Dinámicas grupales y ejercicios prácticos.
- Diagnósticos de estilo negociador.
- Análisis de casos reales de negociación con proveedores.
- Juegos de roles con retroalimentación guiada.
- Aplicación de técnicas de psicología económica.
- Análisis de videos relacionados con los temas abordados.

La metodología está orientada a fortalecer habilidades prácticas y transferir los aprendizajes al contexto laboral.

Beneficios

- Fortalecer habilidades prácticas de negociación con proveedores.
- Mejorar la capacidad de diseñar propuestas basadas en intereses.
- Manejar objeciones y desacuerdos de manera estratégica.
- Cuidar la relación comercial sin sacrificar resultados.
- Aplicar técnicas de negociación en situaciones reales de trabajo.

Resultado esperado: Al término del curso, los participantes contarán con herramientas y habilidades concretas para negociar de manera más efectiva con proveedores, logrando acuerdos sostenibles y fortaleciendo la gestión comercial de sus organizaciones.



Acerca de la Academia ICARE

En ICARE creemos que el crecimiento sostenible de Chile comienza con el crecimiento de sus personas.

“En ICARE tenemos una convicción profunda: cuando las personas crecen, Chile crece. Y la Academia ICARE existe para acelerar ese crecimiento y acompañarte en ese camino”.

Bernardita Errázuriz
Directora de Academia ICARE

En **ICARE** creemos que el crecimiento sostenible de Chile comienza con el crecimiento de sus personas.

La **Academia ICARE** materializa esta convicción a través de una propuesta formativa orientada a fortalecer la excelencia empresarial y contribuir activamente al desarrollo del país.

Nuestros programas de educación continua están diseñados para profesionales y líderes que buscan actualizarse, reflexionar y actuar en contextos complejos y cambiantes. Los cursos de la **Academia ICARE** se caracterizan por ser ágiles, flexibles y pertinentes, transformando capacidades en acción y aprendizajes en impacto, e impulsando procesos donde la tecnología y la dimensión humana se potencian de manera integrada.

Este curso forma parte de la **vertical Personas y Productividad**, cuyo propósito es fortalecer las competencias humanas, relacionales y de gestión que impactan directamente en el desempeño organizacional, promoviendo equipos más efectivos, mejores decisiones y una ejecución alineada a los objetivos estratégicos del negocio.

Información General

FECHA DE INICIO

jueves
18 junio

FECHA DE TÉRMINO

Jueves
25 junio

DÍAS

Martes y
Jueves

HORARIO

14:30 a 18:30
horas

DURACIÓN

12 horas
3 sesiones

MODALIDAD

Online

VALOR GENERAL

\$280.000

VALOR SOCIO

\$196.000

DESCUENTO: 10% de descuento por 5 o más inscripciones

+Info

DIRECCIÓN: El Golf 40, Piso Zócalo. Las Condes. Santiago - Chile

TELÉFONOS: +56 2 2280 5329 / +56 2 2280 5311 / +56 9 3185 8710

MAIL: seminarios@icare.cl

WEB: www.icare.cl/academia



Las actividades de la Academia ICARE no son conducentes al otorgamiento de un título o grado académico. El inicio del programa estará sujeto a un número mínimo de participantes. En caso de no alcanzarse, ICARE se reserva el derecho de suspender su realización.