

Claves para una negociación estratégica con clientes y proveedores

Duración: 30 h

Objetivos

Adquirir las competencias necesarias para planificar, ejecutar y cerrar negociaciones en el ámbito empresarial orientadas a la reducción de costes, la protección del margen y la mejora de las condiciones comerciales, garantizando acuerdos sostenibles y medibles.

Identificar los elementos clave de la negociación y su impacto en costes y rentabilidad.

Analizar y preparar estrategias de negociación adecuadas según el tipo de interlocutor.

Aplicar técnicas de negociación para optimizar precios, condiciones de pago y niveles de servicio.

TEMARIO

Tema 1. Fundamentos y preparación para negociar con foco en ahorro

- 1.1. Qué es negociar en la empresa y dónde se gana (o se pierde) dinero
- 1.2. Preparación: la fase que más impacta en el resultado
- 1.3. Estrategia: elegir el enfoque según el caso
- 1.4. Comunicación y psicología aplicada a negociación
- 1.5. Medición del ahorro y del valor conseguido

Tema 2. Negociación con proveedores para reducir costes y riesgos

- 2.1. Diagnóstico de compras y segmentación de proveedores
- 2.2. Precios y condiciones comerciales que más ahorro generan
- 2.3. Servicio, calidad y SLAs (el ahorro de “no tener problemas”)
- 2.4. Contratos y renovaciones con proveedores
- 2.5. Tácticas prácticas en mesa (compras)

Tema 3. Negociación con clientes para proteger margen y cobrar mejor

- 3.1. Negociación comercial sin regalar margen
- 3.2. Condiciones de pago y control de impagos
- 3.3. Contratos con clientes: alcance, cambios y responsabilidades
- 3.4. Objeciones y presión del cliente
- 3.5. Fidelización negociada: ganar más con el mismo cliente