

Negociación eficaz para reducir costes y mejorar la rentabilidad empresarial

Duración: 60 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.
- Negociar costes fijos y contratos con criterios de eficiencia económica y control de riesgos.
- Gestionar objeciones y conflictos manteniendo relaciones profesionales eficaces.
- Documentar, medir y realizar el seguimiento de los acuerdos alcanzados.

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

Tema 4. Negociación de costes fijos para bajar gasto mensual

4.1. Alquileres y espacios (oficina, nave, parking)

4.2. Bancos y financiación (pólizas, préstamos, TPV)

4.3. Energía, telecomunicaciones y servicios recurrentes

4.4. Software y SaaS (licencias, ERPs, herramientas)

4.5. Seguros, mantenimiento y otros contratos “silenciosos”

Tema 5. Negociación interna: empleados, equipos y conflictos

5.1. Negociación con empleados: condiciones y motivación

5.2. Objetivos, prioridades y carga de trabajo

5.3. Conflictos y negociación entre departamentos

5.4. Negociación con comité, representantes o clima laboral

5.5. Liderazgo negociador: credibilidad y coherencia

Tema 6. Cierre, documentación y práctica intensiva para resultados medibles

6.1. Cerrar acuerdos sin dejar flecos

6.2. Documentación: emails, actas y contratos simples

6.3. Seguimiento y control del cumplimiento

6.4. Casos prácticos completos (proveedores, clientes, costes fijos, interno)

6.5. Plan personal de mejora y “playbook” de la empresa