

UNIVERSIDAD
DE BELGRANO



NEGO- CIACIÓN EN COMPRAS

NEGOCIACIÓN en COMPRAS

FUNDAMENTACIÓN

Para alcanzar un acuerdo con un Proveedor, el negociador debe prepararse: no sólo tiene que conocer el tema a fondo sino también necesitará presentar un determinado estado de ánimo, saber adaptarse a nuevos escenarios, ideas y situaciones, adquirir el don de la empatía y estar seguro de sí mismo y de llegar a los resultados que busca. Tampoco puede ignorar el saber cómo conocer todo lo que pueda acerca del Proveedor, el rol que desempeña y el haberle dado importancia a su autoconocimiento.

DURACIÓN

1 semestre académico.

MODALIDAD

Presencial Intensiva: se cursa viernes de 18:00 a 22:00 hs y sábado de 8:00 a 14:00 hs. - 1 vez al mes.

APROBACIÓN

75% de asistencia a las clases; podrán realizarse evaluaciones parciales de los contenidos. Al finalizar el Programa el participante deberá presentar un Plan de Acción Individual para integrar conceptos.

CERTIFICADOS

El Departamento de Estudios de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano, extenderá el respectivo Certificado, a quienes aprueben las evaluaciones y cumplan con la asistencia mínima requerida.

El Certificado para los Profesionales Universitarios indicará "Curso de Posgrado en Negociación en Compras", mientras que Ejecutivos admitidos que no tengan título universitario indicará "Curso de Actualización Profesional en Negociación en Compras".

DIRIGIDO A

Todas aquellas personas que trabajan en el área de COMPRAS en los distintos niveles, con responsabilidad en la definición de acuerdos con proveedores, y todos aquellos profesionales que quieran mejorar sus habilidades negociadoras en el mundo empresarial.

OBJETIVO GENERAL

Comprender e identificar los diferentes escenarios y tipos de negociación existentes y desarrollar las habilidades necesarias para alcanzar acuerdos beneficiosos para la organización y nuestros proveedores.

METODOLOGÍA

La modalidad del Programa es altamente participativa, centrada en ejercicios y casos ajustados a la realidad del público objetivo con instancias de reflexión compartida y articulación teórico – conceptual.

Esto permiten poner en práctica los conceptos abordados reforzando las capacidades, habilidades y conocimientos de los participantes.

El programa cuenta con instancias de autoevaluación posibilitando que cada asistente identifique sus brechas de desarrollo de manera en que los mismos logre definir los comportamientos concretos que mejoren su práctica cotidiana.

Este trabajo se encuentra siempre guiado por el docente y articula los objetivos preestablecidos de la actividad con las expectativas manifestadas por los participantes al inicio del Programa.

PROGRAMA

Módulo 1

El arte de la negociación. Las diferentes escuelas de Negociación:

- El estilo soviético.
- El modelo clausewiano.
- El estilo japonés.
- Escuela de negociación de Harvard.

Caso de estudio I

Módulo 2

Estilos de negociación que puede asumir el comprador (Asertividad ó Cooperación).

- Enfrentar: Ser asertivo y no cooperativo.
- Aceptar: Es no ser asertivo y ser cooperador.
- Contener: Es ser no Asertivo y no cooperador.
- Desarrollar: Ser tanto asertivo como cooperador.
- Conciliar: Entre la asertividad y la cooperación.

El rol del Comprador en distintos escenarios de negociación.

El proveedor, palancas y recursos.

Caso de estudio II

Módulo 3

La negociación en tanto vínculo interpersonal (Relación de largo plazo Comprador/proveedor).

- La comunicación como elemento clave.
- La contraparte como alguien que también busca resolver sus conflictos.

Influencia:

- Círculos de acción
- 6 Principios de la influencia: Comparación. Atractivo. Autoridad. Compromiso. Reciprocidad. Escasez.

Estrategias de negociación. Intereses vs. Posiciones.

Uso del poder del Comprador en la negociación.

Caso de estudio III

Módulo 4

Estilos personales de negociación:

- Entendimiento de distintos tipos de perfiles
- Cuatro estilos de comportamiento
- Explorando mis preferencias generales de estilo
- Comportamientos observables
- Mi estilo natural durante la negociación

Reconociendo los estilos de los proveedores:

- Lectura de personas
- Mi comodidad para negociar con...
- Mi dificultad para negociar con...

Caso de estudio IV

Método específico de evaluación para la aprobación del programa

Al cerrar el programa, los participantes desarrollarán un Plan de acción individual en el cual deberán identificar acciones concretas de acuerdo con las funciones específicas que realizan diariamente en su puesto de trabajo y clasificadas de acuerdo al Modelo de las 4 I:

- Incorporar (comenzar a hacer),
- Incrementar (hacer más y/o mejor),
- Insistir (continuar haciendo) e
- Inhibir (dejar de hacer).



EQUIPO DOCENTE

DIRECTOR ACADÉMICO y PROFESOR TITULAR

BURAK, Pablo Demián

Licenciado en Psicología (UBA) con Posgrado en Dirección de Empresas (CEMA).

Posee 17 años de experiencia en la dirección y desarrollo de procesos de Consultoría estratégica para empresas de primer nivel.

Se ha desempeñado en la Industria Bancaria y en diversas Consultoras internacionales promoviendo el desarrollo de habilidades Comerciales, habilidades de negociación, procesos de desarrollos de Modelos Comerciales, programas de Incentivos Comerciales, diseños de Manuales de Productos y revisión de esquemas remunerativos para el sector.

También ha ejecutado diversos proyectos ayudando a los directores ejecutivos de distintas compañías a lograr procesos de cambio cultural y equipos de alto rendimiento.

Ha trabajado en Argentina y Latinoamérica con Empresas como Abbott, Allianz, Assurant, BBVA, BCRA, Banco Ciudad, Banco Santander Rio, Banco Hipotecario, Banco Itaú, BNP Paribas, Grupo Cencosud (EASY – BLAISTEN - Jumbo), Cervecería SabMiller (Ecuador), Cadbury, Coca-Cola, CLARO, EDESUR, Falabella, Klaukol, Grupo Modelo/Corona (México), Megatone, MAPFRE, Novartis, Petrobras (Ecuador), Philips, Pluspetrol, Pfizer, Toyota CFA, Telefónica Empresas, Unilever, YPF y Walmart entre otros.

En el ámbito académico se ha desempeñado como docente en la Universidad de Buenos Aires – Facultad de Psicología dictando clases en la materia Psicología del Trabajo y la Pasantía de Reinserción laboral.

Actualmente es Profesor del Programa Integral de Formación Directiva en la Universidad de Belgrano - Facultad de Ciencias Económicas

La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes. El programa puede estar sujeto a cambios por imprevistos.



www.ub.edu.ar

educacion.ejecutiva@cordoba.ub.edu.ar

Mariano Moreno 410 - 2° piso
Córdoba - Argentina
Tel.: (0351) 589 5005

