

Curso con el formador alemán: Matthias Grossmann

Conducir negociaciones en compras con éxito

2 + 2 días con diploma

Idioma: Español

Rechazar subidas de precio con soltura

- Impresionar con una preparación adecuada
- Elaborar recálculo a fondo
- Formular cartas de rechazo de manera astuta

Procedimiento estratégico en la negociación

- Los pasos para conseguir objetivos e investigación de motivos
- Principio Harvard y argumentación de beneficios
- Observar el lenguaje corporal y emplearlo con efectividad

Técnicas de negociación

- Contestar a objeciones agudamente
- Impresionar con técnicas de preguntas
- Las 20 tácticas para negociar más importantes

Tratar con interlocutores difíciles

- Incluso los monopolistas tienen sus límites
- Cómo descubrir tácticas diabólicas
- Aprender de deportistas de élite

Opiniones sobre el Seminario:

“¡Un seminario fantástico! En vez de palabras baratas se presentan estrategias a largo plazo.”

Johannes Schuh,
VAMED Engineering GmbH & Co KG

“Buenos consejos que se puede aplicar con seguridad en la práctica.”

Stefan Schledt, Untha Shredders GmbH

“Me ha gustado especialmente la preparación, las tácticas y sus informaciones de trasfondo.”

Werner Olbrisch, SABO Maschinenfabrik GmbH

“Un monopolista entre los ponentes – brillante y ligado a la práctica.”

Roman Lanza, Hoerbiger Ventilwerke GmbH

“Vd. consiguió que mis colaboradores ya no se corten al pedir un precio más bajo.”

Q. Weber, Löns-Apotheke

100 % orientación práctica:

Sobre todo entrenamiento de casos prácticos de los participantes.

Antes del curso reciben un checklist para preparar un caso práctico.

Su contacto en España:
950 231 239

MGS

Matthias Grossmann®

Conducir negociaciones con éxito

www.formacioncompradores.com

Curso con el formador alemán: Matthias Grossmann



Nuestra experiencia, su beneficio

Porque debería participar

No es difícil negociar si hay mucha competencia y productos sustituibles. Pero, ¿qué hay que hacer en situaciones de dependencia hasta incluso de monopolio?

En este curso se elaboran y se entrenan soluciones de casos prácticos del trabajo diario de los participantes.

El formador utilizará su experiencia como colaboradores con muchas empresas. Desde los objetivos pasando por la estrategia y la argumentación adecuada hasta el desarrollo de una autoconfianza sólida.

Su plusvalía

Concentrado – aplicación inmediata – orientado a la práctica

Incluso en empresas medianas se pueden aplicar con éxito estos métodos a través de negociaciones anuales y para el rechazo de una subida de precio.

Se le transmite el Know-how de como llevar negociaciones de manera sagaz y variada.

Se entrena el conocimiento a través de una gran variedad de ejercicios para asegurar el éxito a largo plazo para su empresa.

Inhouse-Training y Coaching

Este y otros cursos también se puede contratar como evento y coaching internos. Los contenidos se adaptarán a las necesidades de su empresa. Los cursos de negociación se imparten en español, inglés o alemán.

A quien le interesa

Este seminario escalonado se dirige a compradores, jefes de compras, vendedores, así como a todos que tienen que ver con proveedores. Límite de participantes: 12 personas.

Matthias Grossmann



Economista diplomado, es fundador de MGS. El posee una experiencia de veinte años en compras y la amplía constantemente en proyectos de consulting y servicios. El aprendió de mano del jefe de compras más exitoso: Ignacio López (General Motors Europe, Zaragoza).

El señor Grossmann es el autor de varios libros y audiolibros. Entre sus clientes hay empresas como Abengoa Bioenergy, Bahlsen, Böllhoff, Dürr-Systems, Grupo Hispatec, Heraeus, Mann+Hummel Ibérica, Maxxium España, Radeberger, Rijk Zwaan Ibérica, SAP, Schott, Telekom, Toyota Deutschland

Métodología

Muchos participantes describen los seminarios de Matthias Grossmann como interesantes, vivaces y muy orientados en la práctica. El constante cambio entre discurso, debate, uso de medios audiovisuales, así como la estimulación de los participantes garantizan una formación a largo plazo. Juegos de rol (roleplay) también se llevan a cabo con cuatro personas para facilitar un apoyo mutuo.

Curso con el formador alemán: Matthias Grossmann



Los contenidos

Día 1: Entrenamiento básico

- 10 pasos para negociar con éxito
 - Fije sus prioridades (análisis ABC)
 - ¡Revise su automotivación!
 - Métodos de reducción de precio y gastos
 - Preparación de datos (checklist)
 - Ejercicio: Recálculo por cambio de gastos
 - Datos de recálculo e índice de fuentes
 - Entrada en la negociación y small talk
 - Muestra por escrito de rechazo de subida de precio
 - Determine su meta – SMART formula & Co.
 - Lo que puede aprender de Hägar
- Debate de casos prácticos de los participantes
- **Roleplay: Técnicas de negociación**

Día 2: Entrenamiento básico

- Encuentre motivos, en vez de defender posiciones
 - ¿Qué tenemos en común?
 - Ampliar el campo de negociación y reciprocidad
 - Reglas básicas de la argumentación
 - Escuchar analíticamente
 - Ejercicio: Tratar las objeciones del vendedor
 - Señale al vendedor sus beneficios (win/win)
 - Ejercicio: Azúcar y látigo
 - Aplicar técnicas de preguntas
 - Las dos formas de implicación "102"
 - Fase final y revisión
- Debate de casos prácticos de los participantes
- **Roleplay: Técnicas de negociación**

Día 3: Entrenamiento avanzado

- Repetición de los puntos fuertes del seminario básico
 - ¡Desarrolle su estrategia de negociación!
 - Estrategias para negociar: Ejemplos
 - Los 20 tácticas más importantes
 - Salami, desviar, retirada, Fait Accompli,...
 - Trucos de los vendedores para hacer negocios
 - Desenmascarar tácticas diabólicas
 - Peligro y beneficio
 - Diferencias en la negociación por teléfono
 - Observar el lenguaje corporal y aplicar al caso
 - Empatía en la negociación
- Debate de casos prácticos de los participantes
- **Roleplay: Técnicas de negociación**

Día 4: Entrenamiento avanzado

- Preparación mental e interlocutores difíciles
 - Soluciones estratégicas en caso de dependencias
 - Tres pasos para salir de un callejón sin salida
 - Los 7 pasos de anclaje (PLN)
 - Lo que puede aprender de Charlie Brown
 - Como tratar estrés y frases destructivas
 - Ejercicio: Fundamento de comportamiento
 - En que se diferencia vendedores estrellas de vendedores corrientes
 - En que se diferencia compradores estrellas de compradores corrientes
 - Ejercicio: La silla caliente
 - La técnica SWISH
- Debate de casos prácticos de los participantes
- **Roleplay: Técnicas de negociación**

Horarios del seminario

09.30 - 11.00	Seminario
11.00 - 11.20	Café
11.20 - 13.30	Seminario
13.30 - 15.00	Almuerzo
15.00 - 16.30	Seminario
16.30 - 16.50	Café
16.50 - 18.00	Seminario

Matthias Grossmann | www.formacioncompradores.com

Curso con el formador alemán: Matthias Grossmann



Información e inscripción

Lugares y fechas

	Etapas I	Etapas II
Almería	22./23.02.12	21./22.03.12
Madrid	08./09.05.12	29./30.05.12
Barcelona	17./18.10.12	22./23.11.12

Hotel en Almería

Hotel Tryp Indalo Almería
Avda. Mediterráneo, 310
04009 Almería
Tlf. 0034 902 14 44 40
E-Mail: tryp.indalo@solmelia.com

Hotel en Madrid

High Tech Madrid Aeropuerto
C/Galeón 25
28042 Madrid
Tlf. 0034 915 645 906
E-Mail: mae@hthoteles.com

Hotel en Barcelona

Hotel Solvasa Barcelona
C/Ciencias 98-100
08908 Hospitalet de Llobregat, Barcelona
Tlf. 0034 935 035 090
E-Mail: solvasabcn@solvasa.com

Su contacto en España:
950 231 239

Alojamiento

Existe una cantidad limitada de habitaciones a precios especiales para los participantes. Por favor haga la reserva Vd. mismo refiriéndose a MGS.

Así se inscribe Vd.

Fotocopie ésta hoja, rellenela y envíela por fax al 0049 6103 310489 08. También se puede inscribir online en nuestra página web www.formacioncompradores.com. El precio de la participación es de 1.580 € (sólo 395 € por día) más IVA e incluye la documentación (carpeta, certificado), almuerzo, café, bebidas de seminario. A partir de dos participantes se aplica un descuento de 10 %, a partir de tres participantes un descuento de 15 %. En caso de inscribir cuatro empleados, el cuarto le resulta gratis. Vd. puede repartir los empleados en dos cursos consecutivos. Si una fecha le viene mal, puede recuperarlo en un curso consecutivo. El pago de la cuota hay que efectuar como tarde ocho días antes de comenzar el seminario. La cuota de participación sólo en el entrenamiento básico asciende 890,-- EUR + IVA.

„Hay bonificación de la Fundación Tripartita.“



Inscripción vía fax a 0049 6103 310489 - 08

o sea online: www.formacioncompradores.com

- Inscribimos _____ personas para el seminario
 - Almería Madrid Barcelona
- Por favor contactenos para un curso interno o consulting en compras
- Encargamos _____ unidades del libro „La claves del éxito en compras“ (Idioma: Español) por el precio de unidad 19,90 €, IVA incluido.*

fecha, firma

* más gastos de envío de 2,50 € dentro España

nombre de empresa

1. -----
nombre y apellidos, correo electrónico

2. ----- **- 10%**
nombre y apellidos, correo electrónico

3. ----- **- 15%**
nombre y apellidos, correo electrónico

4. ----- **gratis**
nombre y apellidos, correo electrónico

calle

código postal

población

teléfono/fax

correo electrónico

Matthias Grossmann | www.formacioncompradores.com