Negociación estratégica con proveedores 2027

DESCRIPCIÓN

En este curso analizaremos cómo transformar compras y abastecimiento en un verdadero socio estratégico del negocio, mediante una correcta planeación, preparación y anticipación de la gestión del gasto, desarrollo de estrategias de negociación, gestión de proveedores, contratos, riesgos y desempeño.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Gerentes, jefaturas, supervisores y líderes de equipo de las áreas de compras, abastecimiento, cadena de suministro, logística, operaciones, finanzas o áreas relacionadas

Objetivo del curso

Desarrollar las competencias técnicas, analíticas y relacionales necesarias para planificar, conducir y cerrar negociaciones efectivas con proveedores, maximizando el valor económico y operativo para la organización, mitigando riesgos y construyendo relaciones comerciales sostenibles.

¿QUÉ APRENDERÁS?

01 Pensar de forma estratégica y holística para anticiparse al proceso de negociación

02 Desarrollar herramientas y controles que brinden ventajas competitivas.

03 Gestionar de forma adecuada la relación con los proveedores.

CONTENIDO

MÓDULO 1

- Introducción a abastecimiento estratégico

MÓDULO 2

- Planificación y preparación del negociador

MÓDULO 3

- Gestión de proveedores como ventaja competitiva

MÓDULO 4

- Reducción de costos y gastos

Carlos Samayoa

Gerente de abastecimiento estratégico y logística, consultor en procesos de bastecimiento y compras, cadena de suministro, gestión de contratos, transformación e integración de operaciones de compras y almacenes.