



Análisis de Costes para la Toma de Decisiones y Negociación con proveedores.

Sku: PA_ADGN004PO_PAIB_ADGD186PO

Horas: 90

Formato: HTML

OBJETIVOS

- El alumno adquirirá conocimientos sobre el concepto de costes y su clasificación, los sistemas de costes y su estructura, las habilidades necesarias para su cálculo, así como el análisis de las relaciones entre el coste-beneficio, riesgos, volumen de actividad y sus desviaciones.
- Adquirir habilidades que faciliten y mejoren la intervención en procesos de negociación en el entorno comercial y la adopción de estrategias adecuadas en función de las diferencias detectadas entre los servicios ofertados y las demandas del cliente,

CONTENIDOS

Módulo 1. Análisis de Costes para la Toma de Decisiones

- 1. Costes: conceptos y definiciones**
 1. Introducción: una visión general de los costes
 2. Clasificación de costes
 3. Diferentes sistemas de costes
- 2. Centros de costes: sistemas de acumulación de los costes**
 1. Objetivos y estructura de un sistema de costes
 2. Establecimiento y diseño de un sistema de costes
- 3. Costes por pedido**
 1. Cálculo de costes por pedido
 2. Ejemplos de costes por pedido
- 4. Costes por proceso**
 1. Cálculo de costes por proceso
 2. Ejemplo de costes por procesos
- 5. Relaciones entre coste, beneficios y volumen de actividad**
 1. Margen de contribución y punto de equilibrio 2. Ejemplos de margen de contribución

6. Costes para la toma de decisiones

1. Ejemplos de decisiones según volumen de producción

7. Presupuestos y desviaciones

1. Costes estándar y desviaciones
2. Cálculo y análisis de desviaciones

Módulo 2. Negociación con proveedores

1. La negociación comercial: El negociador.

- 1.1. Concepto de negociación comercial.
- 1.2. Diferencias entre vender y negociar.
- 1.3. Elementos de la negociación.
- 1.4. El protocolo de la negociación.
- 1.5. Negociación en terreno propio.
- 1.6. Negociación en terreno contrario.
- 1.7. Negociación en terreno neutral.
- 1.8. La comunicación.
- 1.9. Comunicación verbal.
- 1.10. Comunicación no verbal.
- 1.11. Principios de la negociación.
- 1.12. Plantear nuestro caso de forma ventajosa.
- 1.13. Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder.
- 1.14. Conocer a la otra parte.
- 1.15. Satisfacer las necesidades antes que los deseos.
- 1.16. Fijarse unas metas ambiciosas.
- 1.17. Gestionar la información con habilidad.
- 1.18. Hacer las concesiones conforme a lo establecido.
- 1.19. Tipos y estilos de negociación.
- 1.20. Características del negociador.
- 1.21. Tipos de negociador.

1.22. Estilos internacionales de negociación.

2. El proceso de la negociación comercial.

- 2.1. Fase de preparación.
- 2.2. Fase de desarrollo.
- 2.3. Discusión.
- 2.4. Señales.
- 2.5. Propuestas.
- 2.6. Intercambios-concesiones.
- 2.7. Argumentos.
- 2.8. Bloqueos.
- 2.9. Objeciones.
- 2.10. Cierre.
- 2.11. Postnegociación.

3. Desarrollo de la negociación.

- 3.1. Estrategias y tácticas.
- 3.2. Estrategias.
- 3.3. Tácticas de negociación.
- 3.4. Comunicación.
- 3.5. Aptitudes. Características y preparación de los negociadores. Su elección.
- 3.6. ¿Cómo preparar a los negociadores?

4. Documentación de la negociación.

- 4.1. Documentación y material de apoyo a la negociación.
- 4.2. Factores colaterales.
- 4.3. El entorno.
- 4.4. El lugar de reunión.
- 4.5. La cuestión de la ética en la negociación.
- 4.6. El perfil del negociador.
- 4.7. El acuerdo.
- 4.8. Algunos criterios para la administración y supervisión.