



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.