

ADGD186PO Negociación con proveedores

Sku: PC987

Horas: 35

Formato: HTML

OBJETIVOS

- 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

Unidad 1: La negociación comercial: el negociador

- En esta lección vas a entrar en el curso con una idea clara: negociar con proveedores no es solo “bajar un precio”, sino construir acuerdos que funcionen en la operación real.
- Verás qué papel juega el negociador, qué variables invisibles suelen decidir el resultado y qué aprenderás en el resto de la unidad.
    - Conceptode negociación comercial y diferenciascon laventa
- En esta lección construirás una base práctica para negociar con proveedores: qué significa realmente “negociación comercial”, por qué no es lo mismo que vender (ni que regatear) y cómo pasar de discutir un precio a diseñar un acuerdo ejecutable.

- Trabajarás señales para detectar si estás en una conversación tipo venta o en una negociación real, aprenderás a pensar en “paquetes” de variables (plazos, calidad, pagos, servicio, logística) y verás cómo evitar la confusión más cara en compras: precio vs. costo total.

    - Elementos, protocolo y escenarios de negociación

- En esta lección vas a construir una “estructura de mesa” para negociar con proveedores sin improvisar: qué elementos están siempre presentes (aunque nadie los nombre), cómo conducir la conversación con un protocolo simple y qué cambia cuando el escenario es tu oficina, la del proveedor, un lugar neutral o una videollamada.
- El objetivo es práctico: salir de reuniones con acuerdos claros y ejecutables (medibles, con responsables y próximos pasos), reduciendo malentendidos, urgencias y costos ocultos.

    - Comunicación verbal en negociación:estructura y escuchaactiva

- En negociación con proveedores, muchas veces el “problema” parece ser el precio, pero el resultado real depende de cómo se conduce la conversación: qué se pregunta, qué se verifica y cómo se cierra.
- En esta lección aprenderás una estructura sencilla para hablar con firmeza sin escalar el conflicto y cuatro herramientasde escucha activa (parafraseo, preguntas abiertas, resumen y verificación) para convertir promesas vagas en acuerdos ejecutables.

    - Comunicación noverbal y congruencia del mensaje

- En esta lección aprenderás a observar la comunicación no verbal sin convertirla en “lectura de mentes”. Verás cómo detectar posibles incongruencias (lo que se dice vs. lo que la interacción sugiere) y cómo convertir esas señales en algo profesional y útil: preguntas de verificación, criterios medibles y acuerdos ejecutables.
  También trabajarás tu propia congruencia (ritmo, tono, postura) y cómo compensar la pérdida de señales en negociaciones virtuales con más claridad y mejor documentación.
- Principios de la negociación: poder, información, metas y concesiones

- En negociación con proveedores, las “frases correctas” ayudan, pero lo que realmente te sostiene cuando hay presión son los principios: una brújula para decidir con calma, diseñar acuerdos ejecutables y evitar concesiones impulsivas.
- En esta lección trabajarás cuatro principios prácticos (poder, información, metas y concesiones) con ejemplos, checklists y actividades para que puedas aplicarlos en tu próxima negociación.

    - Tiposy estilosde negociación, y negociación internacional

- En esta lección vas a aprender a “leer el juego” antes de intentar ganarlo: distinguir el **tipo** de negociación (qué naturaleza tiene el problema) del estilo (cómo se comportan las personas bajo tensión), y usar esa lectura para conducir conversaciones con proveedores sin quedarte atrapado en un duelo de porcentajes.
- Además, vas a incorporar un mapa práctico para negociar en contextos internacionales (o simplemente con culturas empresariales distintas): cómo cambia el significado de un “sí”, cómo influyen el tiempo, la jerarquía y el grado de formalidad esperado, y qué preguntas te ahorran semanas de malentendidos.

    - Características del negociador y tipologías

- En esta lección vas a identificar qué hace que un negociador sea sólido cuando hay presión (autocontrol, claridad, credibilidad y foco en la ejecución), y qué habilidades concretas sostienen una negociación bien llevada (escucha activa, preguntas con intención, síntesis y manejo del ritmo).
- Además, aprenderás tipologías prácticas para reconocer patrones de comportamiento en ti y en el proveedor (sin encasillar), y elegir respuestas más inteligentes: más estructura, más verificación y mejores intercambios.

    - Ejercicioprácticodelibre expresión escrita

- En esta lección vas a practicar la negociación con proveedores a través de tres ejercicios breves de escritura. Usarás libertad y creatividad para aplicar lo aprendido: diferenciar venta vs. negociación, abrir variables además del precio, verificar ambigüedades, sostener límites y cerrar con un acuerdo ejecutable.

- Responde con ejemplos concretos (reales sin datos sensibles o ficticios) y prioriza criterios operativos claros: qué se mide, cómo se mide, quién decide, qué pasa si hay incidencias y cómo se documenta.

    - Role playing y estado de avance

- En esta lección vas a repasar los conceptos clave de la unidad y luego practicarás una negociación completa con un proveedor a través de un roleplay guiado.
- El foco es que consolides hábitos de negociación ejecutable: abrir variables además del precio, verificar términos vagos, gestionar concesiones con intercambio y cerrar con un resumen espejo y próximos pasos claros.

    - Evaluación de la unidad

- En esta evaluación pondrás a prueba tu comprensión de los fundamentos de la negociación con proveedores: diferencias entre vender y negociar, diseño de acuerdos ejecutables, elementos y protocolo, comunicación (verbal y no verbal), principios (poder, información, metas y concesiones) y estilos de negociación.

    - Lee cada pregunta con atención y selecciona la opción que mejor refleje lo trabajado en la unidad.

Unidad 2: El proceso de la negociación comercial

- En esta lección vas a entrar a la unidad con una idea central: en negociación con proveedores, el método suele darte mejores resultados que la improvisación.
- Verás un mapa simple de las fases de una negociación, dos conceptos clave (BATNA y concesiones) y harás un ejercicio corto para fijar lo esencial antes de pasar a las lecciones de contenido.

- Fase de preparación: objetivos, límites y alternativas

- En esta lección aprenderás a preparar una negociación con proveedores como si fuera un proyecto: definir objetivos claros (económicos y operativos), establecer límites defendibles y construir alternativas reales (BATNA) para negociar con calma.
- Además, diseñarás “monedas” de intercambio y 2–3 opciones en paquete para no quedarte atrapado en una única exigencia, reduciendo riesgos y evitando concesiones impulsivas.

    - Fase de desarrollo: discusión, señales y propuestas

- En esta lección practicarás cómo se conduce la negociación “en vivo” cuando ya estás frente al proveedor: cómo ordenar la discusión, cómo leer señales sin adivinar intenciones y cómo convertir la conversación en propuestas claras (mejor si son opciones en paquete) que permitan avanzar sin caer en el todo-o-nada.
- Al final, tendrás un guion simple para no improvisar bajo presión, más herramientas para anclar acuerdos parciales y un formato mínimo de registro para evitar malentendidos.

    - Intercambiosy concesiones: reglas, ritmo y registro

- En esta lección aprenderás a manejar la parte más delicada de una negociación con proveedores: el momento en que las ideas se convierten en concesiones concretas. Verás cómo convertir cada concesión en un intercambio inteligente (sin “regalar” valor), cómo controlar el ritmo para no ceder por prisa o fatiga, y cómo registrar acuerdos para evitar el clásico “yo entendí otra cosa”.
- Trabajarás con reglas prácticas, frases útiles y un caso integrado para que puedas aplicar el método en negociaciones reales de compras, servicios o suministros críticos.

    - Argumentos, objeciones y bloqueos: técnicas de reconducción

- En esta lección aprenderás a sostener el proceso cuando la negociación se endurece: cómo construir argumentos que no suenan a capricho, cómo trabajar objeciones sin

entrar en un pulso, y cómo detectar un bloqueo real (política, falta de autoridad, bucle o tensión emocional) para reconducir sin regalar valor.

- Vas a practicar un “kit” de movimientos concretos (precisión, reencuadre a intereses, opciones comparables, si- entonces, cambio de ritmo y cierres parciales) para convertir resistencia en claridad y claridad en acuerdos ejecutables.

    - Cierrey postnegociación: acuerdos, compromisos y seguimiento

- En negociación con proveedores, el “sí” no es el final: es el punto donde empieza lo difícil. En esta lección aprenderás a cerrar sin ambigüedad, transformando lo conversado en compromisos medibles, con evidencias, responsables y próximos pasos claros.
- También trabajarás la postnegociación: cómo alinear a tu organización, arrancar la operación sin fricción y hacer seguimiento sin volverte “policía”, para que el valor del acuerdo se cumpla en la vida real.

    - Ejercicioprácticodelibre expresión escrita

- En esta lección vas a practicar el proceso completo de negociación con proveedores: preparación, conducción de la conversación, concesiones con intercambio y un cierre ejecutable.
- Son actividades de libre expresión: puedes inventar un caso creíble o inspirarte en uno real (sin datos sensibles). La idea es mostrar criterio, estructura y claridad, no “escribir bonito”.

    - Role playing y estado de avance

- En esta revisión consolidarás lo aprendido sobre el proceso completo de negociación con proveedores: preparación, desarrollo, concesiones, reconducción y cierre

ejecutable. Primero repasarás los conceptos clave con flashcards y luego practicarás con un roleplay guiado para convertir una conversación tensa en un acuerdo claro, medible y con seguimiento.

    - Evaluación de la unidad

- Comprueba tu dominio del proceso de negociación con proveedores: preparación, desarrollo, señales, propuestas en paquete, concesiones con intercambio, reconducción de objeciones y cierre ejecutable.
- Responde a todas las preguntas seleccionando una única opción en cada caso.

Unidad 3: Desarrollo de la negociación

- En esta unidad vas a dar un salto práctico: pasar de “seguir el proceso” a **dirigir** una negociación con proveedores con intención. Eso significa elegir un rumbo (estrategia), mover piezas concretas (tácticas) y manejar la información y la comunicación para que el acuerdo sea ejecutable en la operación real.
- En esta lección de inicio vas a ver el mapa general de la unidad y harás un calentamiento breve para entrar con claridad a las lecciones de contenido.

    - Estrategias denegociación: enfoque, posicionamientoy creación de valor

- En esta lección vas a pasar de “seguir el proceso” a elegir un rumbo en una negociación con proveedores: decidir si conviene negociar solo precio o el paquete completo, cómo sostener tu postura sin romper la relación y cómo ampliar el espacio de acuerdo antes de repartirlo.
- Trabajarás una brújula práctica (alternativas, zona de posible acuerdo y criterios), verás estrategias típicas según criticidad y urgencia, y practicarás cómo transformar una conversación tensa en un diseño de condiciones ejecutables en la operación real.

    - Tácticas de negociación: anclajes, paquetes y gestión de concesiones

- En esta lección vas a bajar la estrategia “al terreno”: cómo responder cuando el proveedor lanza el primer número, cómo salir del regateo negociando por paquetes y cómo conceder sin regalar valor. El objetivo es que cada movimiento en la mesa compre algo útil y verificable para que el acuerdo funcione en la operación real.
- Practicarás respuestas concretas para manejar anclajes (precio, plazos, “políticas” y urgencias), diseñar opciones comparables A/B y usar concesiones condicionadas con el “si… entonces…”, cerrando por bloques y dejando registro para evitar malentendidos.

    - Comunicación y manejo deinformación durante la negociación

- En esta lección aprenderás a conducir la conversación con un proveedor para pasar de frases “tranquilizadoras” a condiciones claras y ejecutables. Verás cómo usar preguntas de precisión, cómo dosificar lo que compartes (y lo que reservas), y cómo confirmar acuerdos para evitar el clásico “yo entendí otra cosa”.
- También practicarás herramientas simples: un guion mental de conducción, un mapa de categorías de información y hábitos de cierre (resumen espejo y evidencia mínima) que protegen el costo total y la continuidad operativa.

    - Selección y preparación de negociadores: roles, guion y entrenamiento

- Una estrategia sólida puede perderse en la mesa por un motivo muy humano: la ejecución. En esta lección vas a aprender a seleccionar quién debe negociar, cómo repartir roles para sonar como un solo equipo y cómo preparar un guion práctico para no improvisar bajo presión.
- Además, verás un método de entrenamiento breve (sin “teatro largo”) para practicar los momentos bisagra: anclajes, urgencias, vaguedades, silencios y cierres confusos. La meta es una sola: acuerdos ejecutables que resistan la operación real.

    - Ejercicio prácticode libre expresión escrita

- En esta lección vas a practicar el desarrollo real de una negociación con proveedores: elegir estrategia, responder tácticamente a un anclaje y convertir comunicación e información en acuerdos ejecutables.

- Es una actividad de libre expresión: importa tu capacidad de diseñar un acuerdo claro y sostenible, no “parecer perfecto”. Usa creatividad, pero escribe como si fuera un caso real de trabajo.

    - Role playing y estado de avance

- En esta lección vas a repasar los conceptos clave del desarrollo de una negociación con proveedores: estrategia, tácticas, comunicación y manejo de información.
- Primero reforzarás ideas esenciales con tarjetas de repaso y luego practicarás con un role play guiado para diseñar un acuerdo ejecutable (medible, claro y sostenible en la operación real).

- Evaluación dela unidad
- Esta evaluación comprueba si puedes desarrollar una negociación con proveedores combinando estrategia, tácticas, comunicación y preparación del equipo.

- Responderás preguntas de opción múltiple sobre anclajes, paquetes comparables, concesiones condicionadas, manejo de información y cierre de acuerdos ejecutables.

Unidad 4: Documentación de la negociación

- En esta unidad vas a descubrir por qué una negociación no termina cuando se dice “sí”, sino cuando el acuerdo puede ejecutarse sin dudas, sin peleas y sin renegociaciones constantes.

- Empezaremos con una idea simple: documentar no es desconfiar. Es crear una memoria compartida (trazable) para que compras, operaciones y el proveedor entiendan lo mismo… incluso cuando cambian las personas o aparece presión.

    - Documentación y materiales de apoyo: preparación y evidencias

- En esta lección aprenderás a documentar una negociación con proveedores sin convertirla en burocracia: qué preparar antes de sentarte a negociar, qué evidencias capturar durante la conversación y qué dejar listo después para que el acuerdo sea ejecutable y supervisable.

- Trabajarás con la idea de trazabilidad (seguir el rastro de lo acordado y lo ocurrido) y con herramientas prácticas: briefing, matriz comparativa, scorecard, minuta operativa y correo de confirmación. El objetivo es simple: que el acuerdo sobreviva al mundo real.

    - Factores colaterales: entorno, lugar de reunión y variables logísticas

- En esta lección vas a trabajar lo que muchas negociaciones “pierden” sin darse cuenta: el entorno (presión y contexto), el lugar (presencial o virtual) y la logística (entrega, recepción, evidencias, incidencias). Son factores que suelen parecer secundarios, pero que deciden si un acuerdo se vuelve ejecutable… o si se vuelve una fuente de fricción constante.
- Aprenderás a detectar dónde se esconden los malentendidos caros (por ejemplo, qué significa realmente “entregar”), cómo diseñar reuniones para que lo acordado quede claro, y qué definiciones logísticas conviene dejar por escrito para evitar renegociaciones invisibles.

    - Ética, perfil del negociador y criteriosde supervisión del acuerdo

- En esta lección vas a unir tres piezas que, en proveedores, siempre terminan juntas: ética, estilo personal de negociación y la forma de supervisar el acuerdo cuando entra en operación. La idea es simple: un acuerdo no se sostiene por la firma, sino por lo que pasan a hacer las personas cuando aparecen fricciones reales (retrasos, urgencias, incidencias, excepciones).
- Aprenderás a convertir la ética en prácticas concretas, reconocer tus tendencias como negociador (y equilibrarlas), y diseñar una supervisión que use evidencia y criterios claros para corregir a tiempo sin convertir cada desviación en un conflicto personal.

    - Ejercicio prácticode libre expresión escrita

- En esta lección vas a practicar cómo convertir una negociación “bien cerrada” en un acuerdo ejecutable y supervisable. Escribirás tres piezas cortas (externa e interna) que te obligan a aterrizar lo operativo: canal oficial, evidencias válidas, responsables, plazos, control de versión, fuente de verdad y escalamiento.

- Son ejercicios de libre expresión: puedes basarte en un caso real o inventarlo. El objetivo es que tu texto pueda usarse en la vida real sin que nadie tenga que adivinar “qué quisiste decir”.

    - Role playing y estado de avance

- En esta lección vas a repasar los conceptos que hacen que un acuerdo con proveedores sea ejecutable y supervisable: trazabilidad, evidencia, canal oficial, anexo operativo, control de versiones, fuente de verdad y escalamiento.
- Después practicarás en un roleplay cómo cerrar “bien” (no solo “rápido”): convertir promesas en condiciones medibles, dejar pendientes decidibles y preparar el acuerdo para el mundo real.

    - Evaluación de la unidad

- En esta evaluación comprobarás si puedes convertir un acuerdo con proveedores en algo ejecutable y supervisable: con definiciones claras, trazabilidad, evidencia válida y una fuente de verdad.
- Responde cada pregunta eligiendo la opción que mejor refleje lo trabajado en la unidad (documentación, factores colaterales, ética y supervisión del acuerdo).

Unidad 5: Evaluación final

- En esta evaluación final comprobarás tu dominio de la negociación con proveedores: fundamentos, proceso, desarrollo en la mesa, documentación del acuerdo, ética y supervisión operativa.