



Técnicas de negociación con proveedores en la logística comercial y gestión del transporte

Sku: CT0273

Horas: 17

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Conceptos clave en la negociación con proveedores. 2. Resolución de conflictos y litigios con proveedores: posibilidades de actuación. 3. Cualidades del negociador: comunicación, persuasión y habilidades. 4. Estilos/Formas de negociación. 5. Tipos de negociación. 5.1. Competitiva. 5.2. Colaborativa o cooperativa. 6. Preparación de la negociación: Estrategias y tácticas. 7. Etapas del proceso de negociación. 7.1. Inicio. 7.2. Conocimiento. 7.3. Argumentación y objeciones. 7.4. Cierre. 8. Actitud y comportamiento en la negociación. 9. Puntos críticos de la negociación. 10. Posiciones de las partes en la negociación: poder de negociación. 11. Estrategia ante situaciones especiales: monopolio, proveedores exclusivos y otras. 12. Arbitraje y mediación en conflictos con proveedores.