



# Técnicas de negociación con proveedores en compraventa

**Sku:** CT0688

**Horas:** 12

**Formato:** HTML

## CONTENIDOS

1. Acuerdos con proveedores: el contrato de suministro. 2. Técnicas de comunicación y negociación con proveedores. 3. Instrumentos de negociación con proveedores. 3.1. Precios. 3.2. Cantidades. 3.3. Rappels. 3.4. Descuentos por pronto pago. 3.5. Condiciones de entrega. 3.6. Condiciones de pago. 3.7. Operaciones promocionales. 4. Centrales de compra. 5. Internet como herramienta de búsqueda de proveedores y canal de compra.