



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.