

Curso con el formador alemán: Matthias Grossmann

# Conducir negociaciones en compras con éxito

2 días con diploma

Idioma: Español

## Rechazar subidas de precio con soltura

- Impresionar con una preparación adecuada
- Elaborar recálculo a fondo
- Formular cartas de rechazo de manera astuta

## Procedimiento estratégico en la negociación

- Los pasos para conseguir objetivos e investigación de motivos
- Principio Harvard y argumentación de beneficios
- Observar el lenguaje corporal

## Técnicas de negociación

- Contestar a objeciones sutilmente
- Impresionar con técnicas de preguntas
- Las 20 tácticas para negociar más importantes

## Tratar con interlocutores difíciles

- Incluso los monopolistas tienen sus límites
- Cómo descubrir tácticas del vendedor
- Aprender como prepararse mentalmente

### Opiniones sobre el seminario:

*"El curso ha sido muy práctico y ameno."*  
Pilar Parra Gómez, Air Liquide

*"Ha sido un curso muy entretenido y enriquecedor. El método práctico que utiliza me parece muy ameno y divertido y creo que puede ser muy útil para mi día a día."*  
Mara López Marcader, Briseis S.A.

*"Me parece un curso muy interesante que sin duda me valió para reafirmarme en mi experiencia y enseñarme otras directrices para negociar mejor."*  
Jose Luis Iruela Martínez, Vicasol

*"La gente ha quedado muy contenta con el curso como era de esperar."*  
Angelica Salvador Serrano, Grupo Mahou-San Miguel

### 100 % orientación práctica:

Sobre todo entrenamiento de casos prácticos de los participantes.

Antes del curso reciben una checklist para preparar un caso práctico.

Su contacto en España:  
**633 100 265**

MGS

Matthias Grossmann®

Conducir negociaciones con éxito

Matthias Grossmann | [www.formacioncompradores.com](http://www.formacioncompradores.com)

MGS | Preussenweg 9 | 63814 Mainaschaff/Alemania | Tel +49 6103 310489-07 | Fax +49 6103 310489-08 | E-Mail: [info@einkaufstraining.de](mailto:info@einkaufstraining.de)  
MGS | Calle Capri, 3 | 04007 Almería/España | Tel +34 633 100 265 | E-Mail: [info@formacioncompradores.com](mailto:info@formacioncompradores.com)

## Curso con el formador alemán: Matthias Grossmann



### Nuestra experiencia, su beneficio

#### Porque debería participar

No es difícil negociar si hay mucha competencia y productos sustituibles. Pero, ¿qué hay que hacer en situaciones de dependencia hasta incluso de monopolio?

En este curso se elaboran y se entrenan soluciones de casos prácticos del trabajo diario de los participantes.

El formador utilizará su experiencia, lograda a través de muchos años como colaborador de importantes empresas. Desde el objetivo, pasando por la estrategia y la argumentación adecuada, hasta el desarrollo de una autoconfianza sólida.

#### Su plusvalía

**Concentrado – aplicación inmediata – orientado a la práctica**  
Incluso en empresas medianas se pueden aplicar con éxito estos métodos a través de negociaciones anuales y para el rechazo de una subida de precio.

Se le transmite el conocimiento necesario de manera amena y eficaz.

Se entrena el conocimiento a través de una gran variedad de ejercicios para asegurar el éxito a largo plazo.

#### Curso interno y Coaching

Este y otros cursos también se puede contratar como evento y coaching internos. Los contenidos se adaptarán a las necesidades de su empresa. Los cursos de negociación se imparten en español, inglés o alemán.

#### A quien le interesa

Este seminario se dirige a compradores, jefes de compras, gerentes, vendedores, así como a todos que tienen que ver con proveedores.  
Límite de participantes: 12 personas.

#### Ponente: Matthias Grossmann



Economista diplomado, es fundador de MGS. Posee una experiencia de veinte años en compras, que la amplía constantemente en proyectos de consulting y servicios. Aprendió de mano del jefe de compras más exitoso: Ignacio López (General Motors Europe, Zaragoza).

El señor Grossmann es el autor de varios libros y audiolibros. Entre sus clientes hay empresas como Abengoa Bioenergy, Bayer 04 Leverkusen, Briseis, Brose, Grupo Mahou, Grupo Hispatec, Mann+Hummel Ibérica, Maxxium España, Rijk Zwaan Ibérica, SAP, Schott, Telekom, Toyota Deutschland, Trumpf o Vicasol.

#### Métodología

Muchos participantes describen los seminarios de Matthias Grossmann como interesantes, vivaces y muy orientados en la práctica. El constante cambio entre discurso, debate, uso de medios audiovisuales, así como ejercicios en grupo garantizan una formación con sustentabilidad. Juegos de rol (roleplay) también se llevan a cabo con cuatro personas para facilitar un apoyo mutuo.

**Matthias Grossmann | [www.formacioncompradores.com](http://www.formacioncompradores.com)**

MGS | Preussenweg 9 | 63814 Mainaschaff/Alemania | Tel +49 6103 310489-07 | Fax +49 6103 310489-08 | E-Mail: [info@einkaufstraining.de](mailto:info@einkaufstraining.de)  
MGS | Calle Capri, 3 | 04007 Almería/España | Tel +34 633 100 265 | E-Mail: [info@formacioncompradores.com](mailto:info@formacioncompradores.com)

## Curso con el formador alemán: Matthias Grossmann



### Los contenidos

#### Día 1

- Los 7 pasos para negociar con éxito
  - Revise su automotivación!
  - Preparación de datos (checklist)
  - Ejercicio: Recálculo por cambio de gastos
  - Datos de recalculation e índice de fuentes
  - Entrada en la negociación y small talk
  - Muestra por escrito: Rechazo de subida de precio
  - Las técnicas de negociar más importantes
  - Determine su meta – SMART
  - Lo que puede aprender de HÄGAR
- 
- Debate de casos prácticos de los participantes
  - **Roleplay: Técnicas de negociación**

#### Horario

9.30 h.	Inicio sesión mañana
11.20 h.	Descanso, Café
13.30 h.	Almuerzo de trabajo
15.00 h.	Inicio sesión tarde
17.30 h.	Final sesión

#### Día 2

- Concéntrese en los argumentos fuertes!
  - Ejercicio: Tratar las objeciones del vendedor
  - Señale al vendedor sus beneficios (win/win)
  - Ejercicio: Azúcar y látigo
  - Aplicar técnicas de preguntas
  - Escuchar analíticamente
  - Las dos formas de implicación "102"
  - Los 20 tácticas más importantes
  - Cuatro pasos para salir de un callejón sin salida
  - Fase final y revisión
- 
- Debate de casos prácticos de los participantes
  - **Roleplay: Técnicas de negociación**

#### Notas

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Curso con el formador alemán: Matthias Grossmann



### Información e inscripción

#### Lugares y fechas

Valencia

##### NH Hotel Las Artes

Avenida Instituto Obrero, 28  
46013, Valencia  
Tel. 963 351 310  
[www.nh-hotels.com/nh/en/hotels/spain/valencia/nh-las-artes.html](http://www.nh-hotels.com/nh/en/hotels/spain/valencia/nh-las-artes.html)

#### Alojamiento

Existe una cantidad limitada de habitaciones a precios especiales para los participantes. Por favor haga la reserva Vd. mismo refiriéndose a nuestra empresa.

#### Así se inscribe Vd.

Fotocopie esta hoja, complétela con sus datos y envíela por fax al 0049 6103 31048908. También se puede inscribir online en web

[www.formacioncompradores.com](http://www.formacioncompradores.com)

o vía E-Mail con la signatura de su empresa

[info@formacioncompradores.com](mailto:info@formacioncompradores.com).

El precio de la participación es de 820 € (sólo 410 € por día) + IVA e incluye la documentación (carpeta, libro, certificado), almuerzo, café, bebidas de seminario. A partir de dos participantes se aplica un descuento de 10 %, a partir de tres 15 % y a partir de cuatro 20 %. Vd. puede repartir los empleados en dos cursos consecutivos. Si una fecha le viene mal, puede recuperarlo en un curso consecutivo. El pago de la cuota hay que efectuar como tarde ocho días antes de comenzar el seminario. Las condiciones generales de contrato (cancelación, etc.) se puede encontrar en nuestra página web [www.formacioncompradores.com](http://www.formacioncompradores.com).

Su contacto en España:  
**633 100 265**

„Hay bonificación de la  
Fundación Tripartita.“

Cada participante recibe el libro „Las claves para el éxito en compras“

#### Inscripción vía fax a 0049 6103 31048908

o bien online: [www.formacioncompradores.com](http://www.formacioncompradores.com)



- Inscríbimos \_\_\_\_\_ personas para el seminario  
 Valencia
- Por favor contactenos para un curso interno o consulting en compras
- Encargamos \_\_\_\_\_ unidades del libro „Las claves para el éxito en compras“ por el precio de 19,90 €, IVA incluido.\*

-----  
fecha, firma

\* más gastos de envío de 2,50 € dentro España

-----  
nombre de empresa

1. -----  
nombre y apellidos, correo electrónico

2. ----- - 10%  
nombre y apellidos, correo electrónico

3. ----- - 15%  
nombre y apellidos, correo electrónico

4. ----- - 20%  
nombre y apellidos, correo electrónico

-----  
calle

-----  
código postal

-----  
población

-----  
teléfono/fax

-----  
correo electrónico

**Matthias Grossmann | [www.formacioncompradores.com](http://www.formacioncompradores.com)**

MGS | Preussenweg 9 | 63814 Mainaschaff/Alemania | Tel +49 6103 310489-07 | Fax +49 6103 310489-08 | E-Mail: [info@einkaufstraining.de](mailto:info@einkaufstraining.de)

MGS | Calle Capri, 3 | 04007 Almería/España | Tel +34 633 100 265 | E-Mail: [info@formacioncompradores.com](mailto:info@formacioncompradores.com)