



IMECAF®

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

# CURSO DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

---

ADMINISTRACIÓN



**INVERSIÓN**  
\$1,540.00 + IVA

**DURACIÓN**  
35 HRS.

**MODALIDAD**  
En Linea



# CURSO DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

---

## ADMINISTRACIÓN

### OBJETIVO

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.

### TEMARIO

#### I. La Negociación Comercial: El Negociador.

- Concepto de negociación comercial.
- Diferencias entre vender y negociar.
- Elementos de la negociación.
- El protocolo de la negociación.
- Negociación en terreno propio.
- Negociación en terreno contrario.
- Negociación en terreno neutral.
- La Comunicación.
- Comunicación Verbal.
- Comunicación No Verbal.
- Principios de la negociación.
- Plantear nuestro caso de forma ventajosa.
- Conocer el alcance y la fuerza de nuestro poder.
- Conocer a la otra parte.
- Satisfacer las necesidades antes que los deseos.
- Fijarse unas metas ambiciosas.
- Gestionar la información con habilidad.
- Hacer las concesiones conforme a lo establecido.
- Tipos y estilos de negociación.



# CURSO DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

---

## ADMINISTRACIÓN

- Características del negociador.
- Tipos de negociador.
- Estilos internacionales de negociación.

### II. El proceso de la negociación comercial.

- Fase de preparación.
- Fase de desarrollo.
- Discusión.
- Señales.
- Propuestas.
- Intercambios-concesiones.
- Argumentos.
- Bloqueos.
- Objeciones.
- Cierre.
- Postnegociación.

### III. Desarrollo de la negociación.

- Estrategias y tácticas.
- Estrategias.
- Tácticas de negociación.
- Comunicación.
- Aptitudes, características y preparación de los negociadores. Su elección.
- ¿Cómo preparar a los negociadores?

### IV. Documentación de la negociación.

- Documentación y material de apoyo a la negociación.
- Factores colaterales.
- El entorno.
- El lugar de reunión.
- La cuestión de la ética en la negociación.
- El perfil del negociador.
- El acuerdo.
- Algunos criterios para la administración y supervisión.



# CURSO DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

---

ADMINISTRACIÓN

## POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
  - **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
  - **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
  - **FINANCIAMIENTO** - NO aplica
- 

## MÉTODOS DE PAGO

### TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

### MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

### TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

### DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

### TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

### BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC
- 



IMECAF®

Arquímedes 130  
Dpcho. 205  
Col. Polanco,  
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515  
800 236 0800  
info@imecaf.com

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



# CURSO DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

ADMINISTRACIÓN

## POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

### PENALIZACIONES

**NO APLICA** - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

## CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

