



## *Seminario*

# *El Arte de Negociar*

*“Estrategias y Técnicas de Negociación”*

Un programa del:



### CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL PROGRAMA

- Instructor experto con probada experiencia en su área de especialidad.
- Metodología presencial enfocada en la aplicación práctica.
- Orientado a ejecutivos que buscan mejorar sus actividades de negociación.
- 16 horas divididas en dos sesiones de alto grado de especialidad y práctica.

### OBJETIVO

Diseñar y gestionar estrategias de negociación que mejoren la actividad del abastecimiento, incorporen valor a los objetivos empresariales y afecten significativamente en la reducción de costos

### DIRIGIDO A:

Empresarios, Directores y Ejecutivos de empresas de manufactura y servicios, así como de organizaciones civiles y de gobierno, responsables de las áreas de negociación. Académicos y Consultores de procesos de negocios que atienden necesidades para el desarrollo de capacidades competitivas de las empresas.

### BENEFICIOS

- Organizar un flujo eficiente a lo largo de la cadena de abastecimientos.
- Enriquecer la relación con los proveedores procurando transformarlos en fuentes de ventajas competitivas.
- Identificar los factores de competencia responsabilidad de los diferentes actores que participan a lo largo de una cadena de suministro.
- Responder con un servicio que mejore los indicadores de la cadena, más que los indicadores de su gestión particular.

### METODOLOGÍA

En la sesión se alternan conferencias con el estudio de experiencias de casos. Los casos serán discutidos para identificar los determinantes del éxito o fracaso de las iniciativas presentadas y derivar de ello un aprendizaje.

### CONTENIDO DEL SEMINARIO

1. La gestión de compras como centro de beneficio.
2. Análisis de valor y objetivos principales de la negociación.
3. La negociación y el plan de compras. Componentes de la negociación.
4. La negociación basada en los intereses. Escenarios actuales y técnicas de negociación: Posiciones y principios.
5. Negociación y Comunicación
6. Tácticas y tipos de negociaciones.
7. Elementos culturales en la negociación

Instituto Mexicano de Logística

Tels. +52 (81) 8220 9294, 9005, 9049 y 9074

Av. Lázaro Cárdenas 1007 Pte San Pedro Garza García, N. L. Mex.

[www.imlog.mx](http://www.imlog.mx) / [www.celogis.com](http://www.celogis.com)

Education Partner

The Logistics Institute  
L'institut de la logistique



### **DURACIÓN Y LUGAR**

El seminario tiene duración de 16 horas. Se llevará a cabo en el Hotel SAFI Valle ubicado en la Col. Valle de San Agustín en San Pedro Garza García, Nuevo León, México.

### **INFORMES E INSCRIPCIONES**

Para mayores informes e inscripciones comuníquese al Centro Ejecutivo de Logística S. C. a los teléfonos 01 (81) 8220 9294 y 8220 9274 o a la dirección electrónica [informes@celogis.com](mailto:informes@celogis.com)

### **RECONOCIMIENTOS Y VALIDEZ**

Certificado reconocido por el Centro Ejecutivo de Logística S. C. organización certificada por The Logistics Institute de Canadá y ENAE Business School de España.

### **INSTRUCTOR DEL TALLER**

#### **Jesús HERNÁNDEZ DÍAZ**

Es Ingeniero Mecánico Administrador por el Tec de Monterrey con experiencia en Negociación de contratos de largo plazo. Negociación de fórmulas de precios. Proyecciones de precios y estudios de tendencias de mercado. Establecimiento de estrategias de negociación. Desarrollo de nuevos productos y proveedores. Análisis de modos de transporte y estudios de logística. Negociación y selección de líneas de transporte nacionales y extranjeras y agentes aduanales para el transporte, importación-exportación de materias primas y producto terminado para optimizar costos, asegurar suministro y distribución, con pleno cumplimiento de las leyes de comercio exterior. Ha trabajado en puestos clave en CEMEX, Industrias DIZA, Conductores Monterrey, entre otros. Actualmente es Gerente de Materias Primas y Transporte del Grupo CYDSA.

**Instituto Mexicano de Logística**

Tels. +52 (81) 8220 9294, 9005, 9049 y 9074

Av. Lázaro Cárdenas 1007 Pte San Pedro Garza García, N. L. Mex.

[www.imlog.mx](http://www.imlog.mx) / [www.celogis.com](http://www.celogis.com)

**Education Partner**

**The Logistics Institute**  
L'institut de la logistique

