



ESPECIALIZACIÓN

Negociación con Proveedores 4.0



29

Agosto 2024



03

Meses lectivos



Acerca del Programa



ESPECIALIZACIÓN

Negociación con Proveedores 4.0

 **Modalidad Online:** Clases en tiempo real

En un entorno empresarial altamente competitivo, la capacidad de negociar eficazmente con proveedores es fundamental para obtener los mejores acuerdos, optimizar costos y asegurar el suministro de bienes y servicios de calidad. El Programa de Especialización en Negociación con Proveedores 4.0, de Centrum PUCP Business School, brinda a los participantes las herramientas, estrategias y habilidades necesarias para convertirse en negociadores expertos en el ámbito de las compras y adquisiciones.

Certificación



CENTRUM PUCP 

Programa de Especialización en Negociación con Proveedores 4.0



Objetivos

01

Implementar nuevos métodos, herramientas y estrategias para negociar mejor, construir valor y provocar acuerdos sostenibles para el negocio y sus aliados estratégicos.

02

Comprender los fundamentos de la negociación.

03

Evaluar y mejorar el estilo personal de negociación.

04

Adaptarse a entornos de negociación complejos.

Ruta de Apendizaje

N°

CURSO

I

Arte y Ciencia de la Negociación

Este curso de naturaleza teórico-práctico tiene como finalidad introducir a los participantes en las técnicas avanzadas de negociación posicional, combinando el arte de la negociación con los fundamentos científicos y estratégicos. Se abordarán temas como el análisis de la situación de negociación, la preparación exhaustiva, las tácticas de negociación distributiva e integrativa, y la gestión de concesiones y contraofertas. Además, los participantes practicarán sus habilidades en simulaciones y ejercicios prácticos, recibiendo retroalimentación y coaching individualizado.

II

Modelos y Herramientas Clave para el Éxito en la Negociación

Este curso de naturaleza teórico-práctico tiene como finalidad explorar los diversos modelos y herramientas clave para el éxito en la negociación con proveedores. Se cubrirán temas como los estilos personales de negociación, la identificación del tipo de negociador y el uso del modelo Red-Sheet (STEP). Además, los participantes trabajarán en el análisis de sus propios estilos de negociación y en la aplicación de herramientas específicas en casos prácticos y ejercicios.

III

Negociaciones en Equipo y Contextos Complejos

Este curso de naturaleza teórico-práctico tiene como finalidad enfocar en las habilidades necesarias para negociar en equipo y en contextos complejos y multipartes. Los participantes aprenderán estrategias para construir consenso en mesas de negociación con múltiples partes interesadas, utilizando herramientas como la Tabla de Consenso. Además, se abordarán temas como la gestión de negociaciones complejas, la resolución de conflictos y la toma de decisiones en situaciones desafiantes. Los participantes trabajarán en simulaciones de negociaciones complejas y en el desarrollo de planes de acción para abordar desafíos específicos.



Ruta de Apendizaje

N°

CURSO

IV

Laboratorio de Negociación: Simulaciones y Prácticas Avanzadas

Este laboratorio de naturaleza teórico-práctico tiene como finalidad experimentar mediante el laboratorio intensivo de negociación, donde los participantes pondrán en práctica sus habilidades en simulaciones y ejercicios avanzados. Se utilizará un modelo integral para el éxito en la negociación, que incluye un decálogo de principios y estrategias clave. Los participantes tendrán la oportunidad de enfrentar diversos escenarios de negociación complejos, recibiendo retroalimentación detallada y coaching individualizado de expertos en el campo. Además, analizarán casos de estudio de negociaciones exitosas y desafiantes en el mundo real.

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quórum establecido por la Escuela. Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas. Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.

*Por el financiamiento directo que brinda Centrum PUCP, los participantes y sus respectivos avales deberán suscribir letras de cambio electrónicas como requisito indispensable para estar matriculado en el programa o curso académico escogido.





Inicio

29 de Agosto 2024

Duración y Horario

3 meses lectivos - 72 horas

Martes y Jueves de 07:00 p.m. a 10:30 p.m.

Modalidad

Online (clases en tiempo real)

Inversión

S/. 4,200*

Consulta por nuestras promociones de preventa y descuentos corporativos

**Para el financiamiento directo otorgado por Centrum PUCP, los participantes y sus respectivos avales deberán suscribir letras de cambio electrónicas como requisito indispensable para estar matriculado en el programa o curso académico escogido.*

La inversión **incluye:**

- Emisión del certificado por Centrum PUCP.
- Materiales académicos.

La inversión **no incluye:**

- Emisión de otros certificados (participación, constancia de notas, mallas académicas, etc.).

Informes:

 Carina Mena
 cmenay@pucp.edu.pe
 940 101 495

 Estefanny Roque
 elroque@pucp.edu.pe
 942 782 853

 Daniel Purizaca
 purizaca.dl@pucp.pe
 982 511 556

Executive Education

ESPECIALIZACIÓN

Negociación con Proveedores 4.0



CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA