

Técnicas de negociación con proveedores

Modalidad: curso e-Learning Duración: 12 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Aplicar técnicas de compra en la selección de proveedores y negociación de las condiciones de adquisición del surtido de productos de pequeños comercios.

CONTENIDOS

1. Acuerdos con proveedores: el contrato de suministro.
2. Técnicas de comunicación y negociación con proveedores.
3. Instrumentos de negociación con proveedores.
4. Centrales de compra.
5. Internet como herramienta de búsqueda de proveedores y canal de compra.