



CÁMARA  
DE COMERCIO  
DE QUITO



ESCUELA  
DE NEGOCIOS

Conferencia Empresarial

# Negociación con proveedores Negociaciones Ganadoras

Una herramienta de expansión de mercado

miércoles **16** octubre

1 hora  
18:00 a 19:00

Socios

**\$5**

No socios

**\$10**

Inscríbete:

2976500 | 0999100500

Correo:

capacitacion@lacamaradequito.com

[www.ccq.ec](http://www.ccq.ec)



CBS  
Convergent  
Business  
Solutions  
IN ET



## DESCRIPCIÓN

La conferencia tiene como finalidad introducir al participante en la reflexión estratégica y operativa de los procesos de compra que tienen un rol central, hay que ser capaz de diagnosticar correctamente la situación de las compras en la empresa y su aportación de valor.

Los ahorros en compras se pueden conseguir de un modo razonablemente fácil y se traducen directamente a la cuenta de resultados, pues la alta exigencia competitiva, la complejidad de la actividad comercial y la aceleración de los cambios, enfrenta diariamente a continuos procesos de negociación, generadores de intercambios valiosos o de conflictos y tensiones paralizantes.

La dimensión de esta responsabilidad hace del negociador eficaz un profesional destacable frente a los demás, resaltando sus condiciones de liderazgo, empatía, asertividad y compromiso con la excelencia y el cumplimiento de su misión.

## OBJETIVO

Conocer las cualidades de un negociador con proveedores para realizar compras optimas y establecer parámetros base para actuar con profesionalidad y habilidad estratégica; utilizando técnicas y herramientas adecuadas para la eficiente conducción del proceso de negociación y el logro de sus resultados.

## DIRIGIDO A:

Propietarios, emprendedores, sucesores, miembros familiares de una empresa, directivos, gerentes de una empresa familiar, consultores, futuros emprendedores de una EF, estudiantes e interesados en recibir conocimiento sobre el manejo de la gestión de las empresas familiares.

## CONTENIDO:

- Como se debe organizar del departamento de compras.
- Proveedores: búsqueda, selección y evaluación.
- Control de gestión en compras
- Habilidades necesarias en el proceso negociador
- Claves para una negociación efectiva
- Estrategias de aprovisionamiento

## CONFERENCISTA:

### **ROBERTO ROSALES SCM®**

- Máster en Logística Integral y Comercio Internacional (Universidad José Camilo Cela).
- Post-grado en Docencia Superior Universitaria (PUCE)
- Graduado en Comercio Exterior e Integración (UTE)
- Certificado en Supply Chain Management, con aval del International Trade Centre, World Trade Organization and United Nations (Ginebra-Suiza).
- Certificado en Supply Chain Management Professional (Material Handling & Management Society).
- Certificado en Incoterms 2010, Cámara de Comercio Internacional de París. (Capítulo México).
- Especializado en Incoterms 2010 certificados oficiales, con aval de ICC PARÍS, emitidos en: México, Colombia e Irlanda
- Experiencia Docente en la: USFQ, PUCE, ITSLA, UPEC, ESPE, UDLA y UCL.
- Instructor, desde hace 7 años, en la Certificación Internacional en SUPPLY CHAIN MANAGEMENT, con aval de la OMC y NNUU.
- Profesional con 19 años de experiencia académica y 20 en el campo profesional, a nivel de jefatura y coordinación del área de comercio exterior en importantes empresas del país.



**1800 227-227**

[capacitacion@lacamaradequito.com](mailto:capacitacion@lacamaradequito.com)

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

Av. Amazonas y República

Edificio Las Cámaras



**ESCUELA DE  
NEGOCIOS**  
CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

