

# Jornada

## “CÓMO DEBEN NEGOCIAR NUESTRAS EMPRESAS CON BANCOS Y PROVEEDORES”

Salas de los Infantes, 1 de octubre de 2009

### PONENTE

ANDRÉS MORALES GARCÍA

Consultor Senior PSICOTEC. Jefe de Proyectos Financieros.

Coordinador y Dirección de Proyectos en las Áreas de Management Finanzas.

Responsable de la Gestión Administrativa y Control de Gestión.

Experto en Realización y Ejecución de Proyectos de Gestión Empresarial.

Con una dilatada experiencia formativa, ha sido Responsable Nacional de la Gestión Administrativa de Societé Generale y Director Financiero de la empresa alimentaria Fiesta, entre otras responsabilidades.

### PROGRAMA

- **Negociación en la banca: Fase Previa**
- **Hay un mundo por explorar en los productos bancarios**
  - Los productos bancarios como respuesta a una necesidad de cliente
  - Características del producto que debemos analizar, el TAE no es suficiente
- **Los distintos productos**
  - El precio no es el único elemento diferenciador. Otras áreas de negociación
  - Determinación del precio real. Modos de analizarlo
- **Comparación de ofertas; Características tangibles e intangibles**
- **Determinación de la escala de negociación posible en función de nuestra necesidad**
- **Negociación en la banca: Tipos, Objetivos**
- **Elementos de una Negociación**
  - El concepto de negociación
  - Ámbitos
- **El Proceso Negociador**
  - Fases del proceso negociador
- **Estrategias de Negociación**
  - Establecer los criterios fundamentales que ayuden a planificar todo proceso negociador y consejos prácticos para orientar con eficacia una negociación
- **Preparación de la Negociación**
  - Comprensión de las diferentes fases que implica la preparación de una negociación, a fin de recoger información que nos ayude a determinar puntos fuertes y débiles, y establecer límites para nuestras concesiones
- **Técnicas de Negociación**
  - Desarrollo de la negociación
  - Role Play Negociación
- **Actuaciones Tácticas**
  - Role Play Negociación
- **La Secuencia**
  - Discusión en grupo
  - Revisión de ejemplos reales
- **El Acuerdo**
  - Revisión de ejemplos reales

**HORARIO:** 18,30 a 21,30 horas.

**DURACIÓN:** 3 horas

**MATRÍCULA:** Gratuita. Imprescindible inscripción previa.

NÚMERO DE PLAZAS LIMITADO, POR LO QUE LAS INSCRIPCIONES SE FORMALIZARÁN POR RIGUROSO ORDEN DE RECEPCIÓN.

**LUGAR DE CELEBRACIÓN:** Salón de Actos Palacio de Cultura – Avda. Infantes de Lara, s/n (SALAS DE LOS INFANTES)

**INSCRIPCIONES:** ANTENA LOCAL SALAS PINARES

Telf. 947397047. Fax. 947380158

Plaza Jesús Aparicio, 6. 09600 SALAS DE LOS INFANTES

[salas@camaraburgos.com](mailto:salas@camaraburgos.com)

# Jornada

*“CÓMO DEBEN NEGOCIAR NUESTRAS EMPRESAS  
CON BANCOS Y PROVEEDORES”*

Salas de los Infantes, 1 de octubre de 2009

Apellidos \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_

NIF \_\_\_\_\_

Empresa \_\_\_\_\_ CIF \_\_\_\_\_

Puesto \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_

Población \_\_\_\_\_

Código Postal \_\_\_\_\_

Teléfono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Correo electrónico \_\_\_\_\_

FIRMA:

## Antena Local Salas Pinares

Telf. 947397047. Fax. 947380158. Plaza Jesús Aparicio, 6. 09600 SALAS DE LOS INFANTES

[salas@camaraburgos.com](mailto:salas@camaraburgos.com)