



CURSO | CÓDIGO 25\_233

## Habilidades clave para compradores de alto nivel (20 horas)

Del 21 de octubre al 13 de noviembre de 2025 | \*Martes y jueves de 15:30 a 20:30 horas  
\* 21, 30 de octubre; 6 y 13 noviembre

400 € \* (Bonificable 65%)

\*Descuentos:

- Socios Enactio: 10%
- Socios Enactio Plus: 15%
- Estudiantes y desempleados: 10% (se requiere acreditarlo)

[INSCRÍBETE](#)

### OBJETIVOS

El objetivo principal de este programa es **potenciar las habilidades personales esenciales** del comprador para mejorar su eficacia y aportar un mayor valor en su función profesional.

#### Objetivos específicos:

- Mejorar la comunicación con proveedores y equipos internos mediante herramientas de comunicación efectiva y asertiva.
- Desarrollar habilidades de negociación colaborativa, maximizando el valor y minimizando el conflicto.
- Gestionar eficazmente las emociones propias y ajenas en situaciones de presión, cambio o tensión.
- Aplicar técnicas de persuasión ética e influencia para promover propuestas, defender intereses y generar alineamiento.

Fortalecer la capacidad de actuación estratégica del comprador en un entorno organizacional complejo y cambiante.

### DESTINATARIOS

Directores de Compras, Jefes de Compras, Compradores y Cualquier otro Profesional que realice funciones de compra y gestión de proveedores en las empresas.



CURSO | CÓDIGO 25\_233

## Habilidades clave para compradores de alto nivel (20 horas)

### DOCENTE

**Luis Vega.**

Experto en Gestión y Dirección de Compras.

Economista y Executive MBA. IE Business School.

Ha desarrollado una amplia experiencia en la función de compras trabajando para algunas de las principales empresas españolas implantando proyectos de transformación de los departamentos de compras.

Es profesor de diferentes Escuelas de Negocios:

- ADL Asociación para el Desarrollo de la Logística.
- AERCE. Asociación Española de Profesionales de Compras y Aprovisionamientos.
- CÁMARA DE COMERCIO. Castellón, Gijón, Guipúzcoa, Valencia y Zaragoza.
- FEUGA Fundación Empresa-Universidad Gallega.

En la actualidad, ocupa el cargo de Presidente de AERCE en la Comunidad Valenciana.

### PROGRAMA

#### 1. Comunicación efectiva en entornos de compras

- Fundamentos de la comunicación asertiva.
- Escucha activa, reformulación y lenguaje no verbal.
- Gestión de conflictos a través del diálogo.
- Comunicación interna y externa eficaz (briefings, informes, reuniones).
- Role-play con feedback grupal.

Actividad destacada: Dinámica de escucha activa con reformulación de intereses contrapuestos.

#### 2. Negociación estratégica y colaborativa

- Modelos de negociación (Harvard, integrativa y distributiva).
- Identificación de intereses, BATNA y zonas de acuerdo.
- Fases del proceso negociador y preparación estructurada.
- Tácticas de cierre y gestión de concesiones.
- Práctica realista de negociación comprador-proveedor.

Actividad destacada: Simulación completa de una negociación con feedback en grupo y grabación opcional.

#### 3. Gestión emocional y toma de decisiones bajo presión

- Modelo de Goleman: autoconciencia, autorregulación, empatía, habilidades sociales.
- Identificación de detonantes emocionales y técnicas de control.
- Mindfulness y pausa estratégica.
- Gestión emocional ante conflictos con proveedores o jefes.
- Decisiones en escenarios de incertidumbre y presión.

Actividad destacada: Ejercicio de mindfulness aplicado a una simulación de crisis en la cadena de suministro.



CURSO | CÓDIGO 25\_233

## Habilidades clave para compradores de alto nivel (20 horas)

### 4. Persuasión e influencia en el entorno de compras

- Diferencias entre persuasión, manipulación e influencia.
- Principios de persuasión (Cialdini): reciprocidad, escasez, autoridad, coherencia, simpatía y prueba social.
- Técnicas de storytelling para influir en comités y decisiones internas.
- Persuasión con datos: cómo presentar propuestas de valor convincentes.
- Influencia transversal en entornos jerárquicos complejos.

Actividad destacada: Taller “Presenta tu caso de compras”: los participantes deben persuadir a un comité directivo para aprobar una propuesta de mejora.