

COMPRA GLOBAL: COMO SUA EMPRESA PODE ATUAR ESTRATEGICAMENTE DENTRO DO MERCADO E SER CADA VEZ MAIS COMPETITIVA PARA NEGOCIAR DENTRO DE UMA CONCORRÊNCIA GLOBAL.

- SINTONIZANDO COM OS SETORES DE ATUAÇÃO DA EMPRESA
- CONHECIMENTO DAS FONTES DE SUPRIMENTOS
- A FORÇA DA INTERNET/E-MAIL
- CULTURAS DIFERENTES – COMO SOBREVIVER?
- PROFISSIONAL SEM FRONTEIRAS

NEGOCIAÇÃO COM FORNECEDORES



NEGOCIAÇÃO:

ARTE, OPORTUNIDADE OU ESPECULAÇÃO

- ARTE
- OPORTUNIDADE
- ESPECULAÇÃO

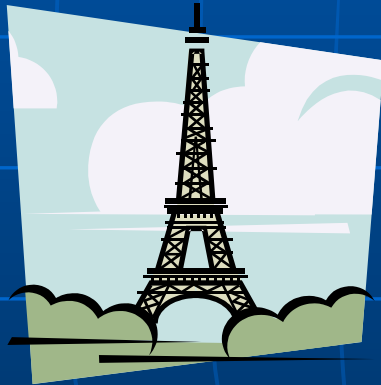


VALORES A SEREM CONSIDERADOS NAS NEGOCIAÇÕES

- AMÓSTRAS
- FLEXIBILIDADE
- DATA DA ENTREGA
- PRAZO DE PAGAMENTO
- FRETE
- EMBALAGEM
- SEGURO
- ASSISTÊNCIA TÉCNICA
- QUALIDADE
- PEÇAS DE REPOSIÇÃO
- GARANTIA
- INSTALAÇÃO
- TREINAMENTO
- TECNOLOGIA
- PONTUALIDADE DE ENTREGA
- CONSIGNAÇÃO
- LOGÍSTICA
- IMAGEM DA COMPANHIA
- TRADIÇÃO
- RAPIDEZ NO ATENDIMENTO
- REPUTAÇÃO
- ISO 9000/ ISO 14000
- ESPECIFICAÇÃO PRODUTO
- PREÇO

GLOBALIZAÇÃO

GLOBALIZAÇÃO: COMO ENTENDER CULTURAS DIFERENTES



- AMERICANA
- EUROPÉIA
- ASIÁTICA
- LATINO AMERICANA

O B R I G A D O

VITAL MARTINS FILHO

FEVEREIRO/2000

IIR