

Gestión de proveedores

Modalidad: curso e-Learning Duración: 80 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de realizar el seguimiento y control del programa de aprovisionamiento. En concreto el alumno será capaz de:
- Analizar los elementos de un acuerdo/contrato de suministro con proveedores
- Analizar las condiciones técnicas y parámetros en procesos de selección de proveedores
- Aplicar técnicas de comunicación en procesos de preparación y desarrollo de las relaciones con proveedores nacionales y/o internacionales
- Aplicar técnicas de negociación en el establecimiento de las condiciones del aprovisionamiento con proveedores nacionales y/o internacionales
- Utilizar los mecanismos de seguimiento y control de programas de aprovisionamiento
- Elaborar la documentación relativa al control registro e intercambio de información con proveedores siguiendo los procedimientos de calidad y utilizando aplicaciones informáticas.

CONTENIDOS

UD1. Proceso de compras en la logística interna.

- 1.1. Importancia de la función de compras en la logística interna de la empresa.
- 1.2. Plan de compras y programa de necesidades.
- 1.3. Secuencia del ciclo de compras para la empresa.
- 1.4. Descripción y especificación de la compra para la empresa.
- 1.5. Petición de ofertas y pliego de condiciones de aprovisionamiento.
- 1.6. El acuerdo y contrato de compraventa/suministro.
- 1.7. Documentación de la compra.
- 1.8. Las compras en mercados internacionales: globalización de la cadena de suministro.

UD2. Selección de proveedores.

- 2.1. Identificación de fuentes de suministro y búsqueda de proveedores.
- 2.2. Competencia perfecta e imperfecta.
- 2.3. Criterios de selección de proveedores.
- 2.4. Homologación de proveedores.
- 2.5. Categorización de proveedores.
- 2.6. Registro de proveedores: el fichero de proveedores.

2.7. Sistemas de aseguramiento de calidad de proveedores.

UD3. Técnicas de negociación con proveedores.

- 3.1. Conceptos clave en la negociación con proveedores.
- 3.2. Resolución de conflictos y litigios con proveedores: posibilidades de actuación.
- 3.3. Cualidades del negociador: comunicación persuasión y habilidades.
- 3.4. Estilos/Formas de negociación.
- 3.5. Tipos de negociación.
- 3.6. Preparación de la negociación: estrategias y tácticas.
- 3.7. Etapas del proceso de negociación.
- 3.8. Actitud y comportamiento en la negociación.
- 3.9. Puntos críticos de la negociación.
- 3.10. Posiciones de las partes en la negociación: poder de negociación.
- 3.11. Estrategia ante situaciones especiales: monopolio proveedores exclusivos y otras.
- 3.12. Arbitraje y mediación en conflictos con proveedores.

UD4. Técnicas y sistemas de comunicación aplicadas a la gestión de proveedores.

- 4.1. Los procesos de comunicación en la gestión de proveedores.
- 4.2. Las relaciones con proveedores: motivos de satisfacción y discrepancias.
- 4.3. Sinergias con proveedores.
- 4.4. Técnicas de comunicación en contextos nacionales e internacionales.
- 4.5. Sistemas de comunicación e información con proveedores: transmisión electrónica de datos.

UD5. Seguimiento y evaluación de proveedores.

- 5.1. Gestión y seguimiento de proveedores y pedidos.
- 5.2. Redes de intercambio de información.
- 5.3. Diagramas de flujo de documentación e información y descripción de actividades.
- 5.4. Gestión automática de pedidos GAP.
- 5.5. Seguimiento del pedido.
- 5.6. Registro documental y de operaciones.
- 5.7. Indicadores de calidad y de evaluación de proveedores.
- 5.8. Elaboración de informes de evaluación de proveedores.