

## Gestión de compras y proveedores

Modalidad: curso e-Learning Duración: 50 horas

Categorías: Administración y gestión

### OBJETIVOS

- Conocer cuáles son los recursos que intervienen en un proceso de producción y como se clasifican.
- Identificar los tipos de compras que resultan productivas como las que no lo son.
- Aprender cómo se planifica la producción y las compras, así como la previsión de las ventas
- Detectar las diferentes necesidades y requerimientos necesarios para la gestión integral del producto
- Saber realizar el seguimiento y la recepción de los distintos pedidos, además de almacenarlos y registrarlos

### CONTENIDOS

#### **UD1. La Gestión de compras en la empresa**

1. Recursos y actividades productivos
  - 1.1. Plan de compras y programa de necesidades
    - 1.1.1 Planificación de compras
  - 1.2. Secuencia del ciclo de compras
    - 1.2.1. Detección de necesidades y requerimientos
    - 1.2.2. Selección de proveedores
    - 1.2.3. Seguimiento y recepción de los pedidos
    - 1.2.4. Almacenamiento y registro de las compas
- 1.3. El briefing
  - 1.3.1. Factores de compra
  - 1.3.2. El riesgo asociado a la compra
- 1.4. Petición de ofertas y pliego de condiciones
- 1.5. El contrato y la documentación de la compra
- 1.6. Las compras internacionales: globalización

#### **UD2. Selección, gestión y evaluación de proveedores**

1. Requisitos de los proveedores y fases de selección
  - 1.1. Criterios de selección de proveedores
    - 1.1.1. Precio y condiciones de pago

- 1.1.2. Plazos de entrega
- 1.1.3. Calidad de los productos
- 1.2. Homologación de proveedores
- 1.3. Categorización de proveedores
- 1.4. El maestro de proveedores
- 2. Técnicas y sistemas aplicados a la gestión de proveedores
  - 2.1. Los procesos de comunicación en la gestión de proveedores
  - 2.2. Transmisión electrónica de datos
  - 2.3. Sinergias con proveedores
- 3. Seguimiento y evaluación de proveedores
  - 3.1. Gestión y seguimiento de pedidos
    - 3.1.1. Objetivos de la gestión de pedidos

### **UD3. Negociación con proveedores**

- 1. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
  - 1.1. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
  - 1.2. HABILIDADES DEL NEGOCIADOR
  - 1.3. ESTILOS Y FORMAS DE NEGOCIACIÓN
  - 1.4. TIPOS DE NEGOCIACIÓN
    - 1.4.1. COMPETITIVA O DISTRIBUTIVA
    - 1.4.2. COLABORATIVA O COOPERATIVA
  - 1.5. PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN: ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS
  - 1.6. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN
    - 1.6.1. INICIO Y PREPARACIÓN
    - 1.6.2. CONOCIMIENTO
    - 1.6.3. ARGUMENTOS Y OBJECIONES
    - 1.6.4. CIERRE
- 2. ACTITUD Y COMPORTAMIENTO EN LA NEGOCIACIÓN
- 3. MATERIAL DE APOYO EN LA NEGOCIACIÓN
  - 3.1. EL DOSSIER
  - 3.2. GRÁFICOS Y DIAGRAMAS
  - 3.3. OTROS MEDIOS DE PRESENTACIÓN
  - 3.4. PUNTOS CRÍTICOS DE LA NEGOCIACIÓN
    - 3.4.1. AL COMIENZO DE LA NEGOCIACIÓN
    - 3.4.2. EN LA FASE CENTRAL / BÚSQUEDA DE SOLUCIONES
    - 3.4.3. FASE FINAL DEL PROCESO NEGOCIADOR