

GESTIÓN DE COMPRAS Y PROVEEDORES



Área: General
Modalidad: Teleformación
Duración: 50 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

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 EMPRESA1. 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 REQUERIMIENTOS1

1.2.2. SELECCIÓN DE PROVEEDORES

1.2.3. SEGUIMIENTO Y RECEPCIÓN DE LOS PEDIDOS

1.2.4. ALMACENAMIENTO Y REGISTRO DE LAS COMPRAS

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. CIERRE2. 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 CRITICOS 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