



Gestión de proveedores

Sku: MF1004_3_V2

Horas: 80

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

Tema 1. 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 **Tema 2. 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 **Tema 3. 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 **Tema 4. 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 **Tema 5. 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