



## 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