



Gestión de Compras y Proveedores

Sku: 3483-85_V2

Horas: 50

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 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. 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 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