



## COML0015. Gestión de compras y parovisionamientos.

---

**Sku:** PTF\_COML0015

**Horas:** 40

### OBJETIVOS

- Describir la gestión de compras de la empresa para comprender sus funciones, responsabilidades, política de producto y planificación de las compras.
- Analizar el sistema de aprovisionamiento para evaluar el mercado, los aspectos técnicos de productos, materiales y servicios, así como los procesos de subcontratación.
- Identificar y aplicar los métodos de selección de proveedores para gestionar eficazmente las ofertas, pedidos, seguimiento, recepción, almacenamiento, cierre y facturación.
- Gestionar los stocks y la previsión de ventas para optimizar los niveles de inventario mediante el uso del cuadro de mando y sus variables.
- Identificar los pormenores de los productos fabricados y servicios ofrecidos para controlar los procesos de entrada de materias primas y entrega al proveedor.
- Gestionar adecuadamente la base de datos de proveedores para aplicar criterios de clasificación y análisis como la Ley de Pareto.
- Formular los cálculos de coste de un producto para determinar los componentes del coste final y elaborar el escandallo correspondiente.

### CONTENIDOS

#### MÓDULO 1. LA GESTIÓN DE COMPRAS EN LA EMPRESA

---

1. Descripción de la gestión de compras de la empresa.

1.1 Funciones y responsabilidades del departamento.

1.2 Política de producto de la empresa.

1.3 Planificación de las compras.

2. Análisis del sistema de aprovisionamiento.

2.1 Mercado de compras y aprovisionamiento.

2.2 Análisis técnico de los productos y los materiales.

2.3 Análisis técnico de los servicios.

2.4 Subcontratación.

## **MÓDULO 2. PROCESO DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO**

3. Descripción de los métodos de selección de proveedores.

3.1 Petición de ofertas.

3.2 Evaluación de las ofertas.

3.3 Elección de la mejor oferta y el pedido.

3.4 Seguimiento.

3.5 Recepción y el almacenamiento.

3.6 Cierre del pedido.

3.7 Facturación de compras.

4. Gestión de los stocks, compras y previsión de venta.

4.1 Concreción de la previsión de las ventas.

4.2 Cuadro de mando.

4.3 Variables que configuran el cuadro.

5. Identificación de los pormenores de los productos fabricados y servicios ofrecidos.

5.1 Proceso de la entrada de la materia prima.

5.2 Entrega del producto al proveedor.

6. Gestión de los proveedores.

6.1 Ejecución de una base de datos.

6.2 Ley de Pareto.

7. Formulación de los cálculos de coste de un producto.

7.1 Costes que intervienen en el coste final de un producto.

7.2 Escandallo de costes.