

Gestión de Compras y Proveedores

MODALIDAD Teleformación

DURACIÓN 50 H

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.

- 1.1. Recursos y actividades productivos.
 - 1.1.1. Plan de compras y programa de necesidades.
 - 1.1.2. Secuencia del ciclo de compras.
 - 1.1.3. El briefing.
 - 1.1.4. Petición de ofertas y pliego de condiciones.
 - 1.1.5. El contrato y la documentación de la compra.
 - 1.1.6. Las compras internacionales: globalización.

UD2. Selección, gestión y evaluación de proveedores.

- 2.1. Requisitos de los proveedores y fases de selección.
 - 2.1.1. Criterios de selección de proveedores.
 - 2.1.2. Homologación de proveedores.
 - 2.1.3. Categorización de proveedores.
 - 2.1.4. El maestro de proveedores.
- 2.2. Técnicas y sistemas aplicados a la gestión de proveedores.
 - 2.2.1. Los procesos de comunicación en la gestión de proveedores.
 - 2.2.2. Transmisión electrónica de datos.

- 2.2.3. Sinergias con proveedores.
- 2.3. Seguimiento y evaluación de proveedores.
 - 2.3.1. Gestión y seguimiento de pedidos.

UD3. Negociación con proveedores.

- 3.1. Técnicas De Negociación.
 - 3.1.1. Resolución de conflictos.
 - 3.1.2. Habilidades del negociador.
 - 3.1.3. Estilos y formas de negociación.
 - 3.1.4. Tipos de negociación.
 - 3.1.5. Preparación de la negociación: Estrategias y tácticas.
 - 3.1.6. El proceso de la negociación.
- 3.2. Actitud y comportamiento en la negociación.
- 3.3. Material de apoyo en la negociación.
 - 3.3.1. El Dossier.
 - 3.3.2. Gráficos y diagramas.
 - 3.3.3. Otros medios de presentación.
 - 3.3.4. Puntos críticos de la negociación.