

## Curso: Gestión de Proveedores

**Familia Profesional:** Comercio y marketing.

**Modalidad:** On-line (Teleformación).

**Duración:** 35 h.

### Contenidos:

#### **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:
  - 1.2.1. Interacción entre los departamentos de la empresa.
  - 1.2.2. Planificación de la producción y planificación de compras.
- 1.3. Secuencia del ciclo de compras para la empresa:
  - 1.3.1. Detección de necesidades y requerimientos de bienes/servicios.
  - 1.3.2. Selección de proveedores.
  - 1.3.3. Seguimiento y recepción de los pedidos.
  - 1.3.4. Almacenamiento y registro de las compras.
- 1.4. Descripción y especificación de la compra para la empresa.
  - 1.4.1. Factores de compra.
  - 1.4.2. El riesgo asociado a la compra.
- 1.5. Petición de ofertas y pliego de condiciones de aprovisionamiento:
  - 1.5.1. Procesos de licitación y concurso de proveedores.
- 1.6. El acuerdo y contrato de compraventa/suministro:
  - 1.6.1. Concepto.
  - 1.6.2. Normativa reguladora.
  - 1.6.3. Elementos del contrato.
  - 1.6.4. Clases de contrato.
  - 1.6.5. Obligaciones de las partes.
  - 1.6.6. Forma de los contratos.
  - 1.6.7. Cláusulas del contrato.
  - 1.6.8. Incumplimientos: resolución de conflictos con proveedores.
  - 1.6.9. Subcontratación.
- 1.7. Documentación de la compra:
  - 1.7.1. Orden de compra.
  - 1.7.2. Orden de pedido.
  - 1.7.3. Orden de pago.
  - 1.7.4. Factura y albarán.
- 1.8. Las compras en mercados internacionales: globalización de la cadena de suministro.

#### **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:
  - 2.3.1. Precios y condiciones de pago.
  - 2.3.2. Plazos de entrega.
  - 2.3.3. Calidad de los productos.
  - 2.3.4. Fiabilidad.
  - 2.3.5. Posibilidades futuras de evolución.
- 2.4. Homologación proveedores.
- 2.5. Categorización de proveedores.
- 2.6. Registro de proveedores: el fichero de proveedores

2.7. Sistemas de aseguramiento de calidad de proveedores:

2.7.1. Exigencias de los sistemas de certificación.

### **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:

3.5.1. Competitiva.

3.5.2. Colaborativa o cooperativa.

3.6. Preparación de la negociación: Estrategias y tácticas.

3.7. Etapas del proceso de negociación:

3.7.1. Inicio.

3.7.2. Conocimiento.

3.7.3. Argumentación y objeciones.

3.7.4. Cierre.

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.

### **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.

4.4.1. Elementos de la comunicación.

4.4.2. Niveles de comunicación.

4.4.3. Asertividad y persuasión.

4.4.4. Interacción social.

4.5. Sistemas de comunicación e información con proveedores: transmisión electrónica de datos.

4.5.1. Las redes.

4.5.2. Servicios en las TICs.

### **5. Seguimiento y evaluación de proveedores.**

5.1. Gestión y seguimiento de proveedores y pedidos:

5.1.1. Objetivos de la gestión de pedidos y la distribución.

5.1.2. Recepción, identificación y verificación de pedidos.

5.1.3. Errores en las especificaciones de los pedidos.

5.1.4. Optimización de las entregas y recepción de mercancías.

5.2. Redes de intercambio de información:

5.2.1. Sistemas de seguimiento de proveedores.

5.3. Diagramas de flujo de documentación e información y descripción de actividades:

5.3.1. Órdenes de pedido/entrega.

5.3.2. Programación de Entregas.

5.4. Gestión Automática de Pedidos-GAP.

5.5. Seguimiento del pedido.

5.5.1. Aplicaciones informáticas de seguimiento de pedidos.

5.6. Registro documental y de operaciones.

5.7. Indicadores de calidad y evaluación de proveedores:

- 5.7.1. Càlculo de desviacions en costes, plazos de entrega y errores.
- 5.7.2. Indicadores de cumplimiento.
- 5.7.3. Indicadores de evaluación.
- 5.7.4. Indicadores de eficiencia.
- 5.7.5. Indicadores de eficacia.
- 5.7.6. Indicadores de gestión.
- 5.8. Elaboración de informes de evaluación de proveedores.