



# Gestión de proveedores

## Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

## Objetivos:

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

