

Proveedores, Acreedores y Deudores por Operaciones de Tráfico

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Controlar la ejecución eficaz y eficiente del programa de aprovisionamiento, en función del desarrollo del plan de producción/ventas establecido.- Acordar con los proveedores el desarrollo de los flujos de aprovisionamiento, teniendo en cuenta las condiciones y/o márgenes establecidos en el contrato de compra y/o suministro.- Saber los pasos a seguir para la reclamación de deuda mediante un proceso monitorio o judicial.- Cómo actuar si una empresa-cliente es declarada en concurso, y las etapas en que se desarrolla este.

Contenidos:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DE COMPRAS EN LA LOGÍSTICA INTERNA.

Importancia de la función de compras en la logística interna de la empresa.

Plan de compras y programa de necesidades.

Secuencia del ciclo de compras para la empresa.

Descripción y especificación de la compra para la empresa.

Petición de ofertas y pliego de condiciones de aprovisionamiento.

El acuerdo y contrato de compra/venta/suministro.

Documentación de la compra.

Las compras en mercados internacionales. globalización de la cadena de suministro.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN DE PROVEEDORES.

Identificación de fuentes de suministro y búsqueda de proveedores.

Competencia perfecta e imperfecta.

Criterios de selección de proveedores.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Homologación proveedores.
Categorización de proveedores.
Registro de proveedores: el fichero de proveedores.
Sistemas de aseguramiento de calidad de proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES.

Conceptos clave en la negociación con proveedores.
Resolución de conflictos y litigios con proveedores: posibilidades de actuación.
Cualidades del negociador: comunicación, persuasión y habilidades.
Estilos/ Formas de negociación.
Tipos de negociación.
Preparación de la negociación: Estrategias y tácticas.
Etapas del proceso de negociación.
Actitud y comportamiento en la negociación.
Puntos críticos de la negociación.
Posiciones de las partes en la negociación: poder de negociación.
Estrategia ante situaciones especiales: monopolio, proveedores exclusivos y otras.
Arbitraje y mediación en conflictos con proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CONCURSO DE ACREEDORES

Introducción
El Concurso
Tipos de concursos
La empresa en concurso
¿Qué debe hacer una empresa cuando un cliente es declarado en concurso?
Etapas del concurso
Desarrollo del Convenio: Fases

