

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

Modalidad:

presencial con una duración 10 horas

Objetivos:

Adquirir las habilidades profesionales necesarias para 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, así como realizar el seguimiento y evaluación de los proveedores para asegurar su cumplimiento y mejorar la calidad del proceso de aprovisionamiento.

Contenidos:

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

1. Importancia de la función de compras en la logística interna de la empresa.
2. Plan de compras y programa de necesidades.
3. Secuencia del ciclo de compras para la empresa.
4. Descripción y especificación de la compra para la empresa.
5. Petición de ofertas y pliego de condiciones de aprovisionamiento.
6. El acuerdo y contrato de compraventa/suministro.
7. Documentación de la compra.
8. Las compras
9. en mercados internacionales. Globalización de la cadena de suministro.



## UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN DE PROVEEDORES.

10. Identificación de fuentes de suministro y búsqueda de proveedores.
11. Competencia perfecta e imperfecta.
12. Criterios de selección de proveedores.
13. Homologación proveedores.
14. Categorización de proveedores.
15. Registro de proveedores: el fichero de proveedores.
16. Sistemas de aseguramiento de calidad de proveedores.

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES.

17. Conceptos clave en la negociación con proveedores.
18. Resolución de conflictos y litigios con proveedores: posibilidades de actuación.
19. Cualidades del negociador: comunicación, persuasión y habilidades.
20. Estilos/ Formas de negociación.
21. Tipos de negociación.
22. Preparación de la negociación: Estrategias y tácticas.
23. Etapas del proceso de negociación.
24. Actitud y comportamiento en la negociación.
25. Puntos críticos de la negociación.
26. Posiciones de las partes en la negociación: poder de negociación.
27. Estrategia ante situaciones especiales: monopolio, proveedores exclusivos y otras.

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS Y SISTEMAS DE COMUNICACIÓN APLICADAS LA GESTIÓN DE PROVEEDORES.

- 29. Los procesos de comunicación en la gestión de proveedores.
- 30. Las relaciones con proveedores: motivos de satisfacción y discrepancias.
- 31. Sinergias con proveedores.
- 32. Técnicas de comunicación en contextos nacionales e internacionales.
- 33. Sistemas de comunicación e información con proveedores: transmisión electrónica de datos.

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES.

- 34. Gestión y seguimiento de proveedores y pedidos.
- 35. Redes de intercambio de información.
- 36. Diagramas de flujo de documentación e información y descripción de actividades.
- 37. Gestión Automática de Pedidos-GAP.
- 38. Seguimiento del pedido.
- 39. Registro documental y de operaciones.
- 40. Indicadores de calidad y evaluación de proveedores.
- 41. Elaboración de informes de evaluación de proveedores.