

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.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



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.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



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.