

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# Gestión de proveedores

## Modalidad:

e-learning con una duración 56 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.

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 compraventa/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.

Homologación proveedores.

Categorización de proveedores.

Registro de proveedores: el fichero de proveedores.

Sistemas de aseguramiento de calidad de proveedores.



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



### 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. TÉCNICAS Y SISTEMAS DE COMUNICACIÓN APLICADAS LA GESTIÓN DE PROVEEDORES.

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

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

Gestión y seguimiento de proveedores y pedidos.  
Redes de intercambio de información.  
Diagramas de flujo de documentación e información y descripción de actividades.  
Gestión Automática de Pedidos-GAP.  
Seguimiento del pedido.  
Registro documental y de operaciones.  
Indicadores de calidad y evaluación de proveedores.  
Elaboración de informes de evaluación de proveedores.

