

GESTIÓN DE PROVEEDORES (80h)

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.

Unidades Didácticas

- 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:
 - Interacción entre los departamentos de la empresa.
 - Planificación de la producción y planificación de compras.
 - Secuencia del ciclo de compras para la empresa:
 - Detección de necesidades y requerimientos de bienes/servicios.
 - Selección de proveedores.
 - Seguimiento y recepción de los pedidos.
 - Almacenamiento y registro de las compras.
 - Descripción y especificación de la compra para la empresa.
 - Factores de compra.
 - El riesgo asociado a la compra.
 - Petición de ofertas y pliego de condiciones de aprovisionamiento:
 - Procesos de licitación y concurso de proveedores.
 - El acuerdo y contrato de compraventa/suministro:
 - Concepto.
 - Normativa reguladora.
 - Elementos del contrato.

- Clases de contrato.
- Obligaciones de las partes.
- Forma de los contratos.
- Cláusulas del contrato.
- Incumplimientos: resolución de conflictos con proveedores.
- Subcontratación.
- Documentación de la compra:
- Orden de compra.
- Orden de pedido.
- Orden de pago.
- Factura y albarán.
- Las compras en mercados internacionales: globalización de la cadena de suministro.

2. SELECCIÓN DE PROVEEDORES.

- Identificación de fuentes de suministro y búsqueda de proveedores.
- Competencia perfecta e imperfecta.
- Criterios de selección de proveedores:
- Precios y condiciones de pago.
- Plazos de entrega.
- Calidad de los productos.
- Fiabilidad.
- Posibilidades futuras de evolución.
- Homologación proveedores.
- Categorización de proveedores.
- Registro de proveedores: el fichero de proveedores
- Sistemas de aseguramiento de calidad de proveedores:
- Exigencias de los sistemas de certificación.

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:
- Competitiva.
- Colaborativa o cooperativa.
- Preparación de la negociación: Estrategias y tácticas.
- Etapas del proceso de negociación:
- Inicio.
- Conocimiento.
- Argumentación y objeciones.
- Cierre.
- 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.

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.
- Elementos de la comunicación.
- Niveles de comunicación.
- Asertividad y persuasión.
- Interacción social.
- Sistemas de comunicación e información con proveedores: transmisión electrónica de datos.
- Las redes.
- Servicios en las TICs.

5. **SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES.**

- Gestión y seguimiento de proveedores y pedidos:
- Objetivos de la gestión de pedidos y la distribución.
- Recepción, identificación y verificación de pedidos.
- Errores en las especificaciones de los pedidos.
- Optimización de las entregas y recepción de mercancías.
- Redes de intercambio de información:
- Sistemas de seguimiento de proveedores.
- Diagramas de flujo de documentación e información y descripción de actividades:
- Órdenes de pedido/entrega.
- Programación de Entregas.
- Gestión Automática de Pedidos-GAP.
- Seguimiento del pedido.
- Aplicaciones informáticas de seguimiento de pedidos.
- Registro documental y de operaciones.
- Indicadores de calidad y evaluación de proveedores:
- Cálculo de desviaciones en costes, plazos de entrega y errores.
- Indicadores de cumplimiento.
- Indicadores de evaluación.
- Indicadores de eficiencia.
- Indicadores de eficacia.
- Indicadores de gestión.
- Elaboración de informes de evaluación de proveedores.



Precio: 170€