

Marketing de relación con los Proveedores

criteria

Modalidad: curso e-Learning Duración: 13 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

1. Conocer la adaptación de las empresas a los cambios que se van presentando y que se requieren para ser más competitivas. 2. Saber la importancia de las relaciones entre proveedores y clientes, la comunicación fluida y organización entre departamentos para evolucionar. 3. Conocer las diferentes herramientas de marketing entre empresa y proveedor, y a su vez, conocer la problemática entre empresas de distribución y sus proveedores para mantener una relación efectiva y favorable. 4. Aprender cómo se regula un contrato de suministros, a negociar con proveedores, saber cómo tratarlos, y el tipo de relación que se debe mantener para conseguir una relación próspera.

CONTENIDOS

Unidad 1. Cambios
Unidad 2. Distribución y compras
Unidad 3. Negociación y contrato

