

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

- Conocer cuáles son los recursos que intervienen en un proceso de producción y como se clasifican.
- Identificar los tipos de compras que resultan productivas como las que no lo son.
- Aprender cómo se planifica la producción y las compras, así como la previsión de las ventas
- Detectar las diferentes necesidades y requerimientos necesarios para la gestión integral del producto
- Saber realizar el seguimiento y la recepción de los distintos pedidos, además de almacenarlos y registrarlos

CONTENIDOS

UD1.La Gestión de compras en la empresa

1. Recursos y actividades productivos
- 1.1. Plan de compras y programa de necesidades
- 1.1.1. Planificación de compras
- 1.2. Secuencia del ciclo de compras
- 1.2.1. Detección de necesidades y requerimientos
- 1.2.2. Selección de proveedores
- 1.2.3. Seguimiento y recepción de los pedidos
- 1.2.4. Almacenamiento y registro de las compas
- 1.3. El briefing
- 1.3.1. Factores de compra
- 1.3.2. El riesgo asociado a la compra
- 1.4. Petición de ofertas y pliego de condiciones
- 1.5. El contrato y la documentación de la compra
- 1.6. Las compras internacionales: globalización

UD2.Selección, gestión y evaluación de proveedores

1. Requisitos de los proveedores y fases de selección
- 1.1. Criterios de selección de proveedores
- 1.1.1. Precio y condiciones de pago
- 1.1.2. Plazos de entrega
- 1.1.3. Calidad de los productos
- 1.2. Homologación de proveedores
- 1.3. Categorización de proveedores
- 1.4. El maestro de proveedores
2. Técnicas y sistemas aplicados a la gestión de proveedores
- 2.1. Los procesos de comunicación en la gestión de proveedores
- 2.2. Transmisión electrónica de datos
- 2.3. Sinergias con proveedores
3. Seguimiento y evaluación de proveedores
- 3.1. Gestión y seguimiento de pedidos
- 3.1.1. Objetivos de la gestión de pedidos

UD3.Negociación con proveedores

1. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
- 1.1. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
- 1.2. HABILIDADES DEL NEGOCIADOR
- 1.3. ESTILOS Y FORMAS DE NEGOCIACIÓN
- 1.4. TIPOS DE NEGOCIACIÓN
- 1.4.1. COMPETITIVA O DISTRIBUTIVA
- 1.4.2. COLABORATIVA O COOPERATIVA
- 1.5. PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN: ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS
- 1.6. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN
- 1.6.1. INICIO Y PREPARACIÓN
- 1.6.2. CONOCIMIENTO
- 1.6.3. ARGUMENTOS Y OBJECIONES
- 1.6.4. CIERRE
2. ACTITUD Y COMPORTAMIENTO EN LA NEGOCIACIÓN
3. MATERIAL DE APOYO EN LA NEGOCIACIÓN
- 3.1. EL DOSSIER
- 3.2. GRÁFICOS Y DIAGRAMAS
- 3.3. OTROS MEDIOS DE PRESENTACIÓN
- 3.4. PUNTOS CRITICOS DE LA NEGOCIACIÓN
- 3.4.1. AL COMIENZO DE LA NEGOCIACIÓN
- 3.4.2. EN LA FASE CENTRAL / BÚSQUEDA DE SOLUCIONES
- 3.4.3. FASE FINAL DEL PROCESO NEGOCIADOR

