Gestión de proveedores (MF1004_3)

Gestión de proveedores (MF1004_3)

Duración: 80 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2024

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

© icaformación2024

Bolsa de empleo:

El alumno en desemple puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones,etc....

Formas de pago:

-Mediante transferencia
-Por cargo bancario
-Mediante tarjeta
-Por Pay pal
-Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

© icaformación2024

Programa del curso:

1. Proceso de compras en la logística interna.
1.1. Importancia de la función de compras en la logística interna de la empresa.
1.2. Plan de compras y programa de necesidades:
1.2.1. Interacción entre los departamentos de la empresa.
1.2.2. Planificación de la producción y planificación de compras.
1.3. Secuencia del ciclo de compras para la empresa:
1.3.1. Detección de necesidades y requerimientos de bienes/servicios.
1.3.2. Selección de proveedores.
1.3.3. Seguimiento y recepción de los pedidos.
1.3.4. Almacenamiento y registro de las compras.
1.4. Descripción y especificación de la compra para la empresa.
1.4.1. Factores de compra.
1.4.2. El riesgo asociado a la compra.
1.5. Petición de ofertas y pliego de condiciones de aprovisionamiento:
1.5.1. Procesos de licitación y concurso de proveedores.
1.6. El acuerdo y contrato de compraventa/suministro:
1.6.1. Concepto.
1.6.2. Normativa reguladora.
1.6.3. Elementos del contrato.
1.6.4. Clases de contrato.
1.6.5. Obligaciones de las partes.
1.6.6. Forma de los contratos.
1.6.7. Cláusulas del contrato.
1.6.8. Incumplimientos: resolución de conflictos con proveedores.
1.6.9. Subcontratación.
1.7. Documentación de la compra:
1.7.1. Orden de compra.
1.7.2. Orden de pedido.
1.7.3. Orden de pago.
1.7.4. Factura y albarán.
1.8. Las compras en mercados internacionales: globalización de la cadena de suministro.
2. Selección de proveedores.
2.1. Identificación de fuentes de suministro y búsqueda de proveedores.

© icaformación2024

2.2. Competencia perfecta e imperfecta.
2.3. Criterios de selección de proveedores:
2.3.1. Precios y condiciones de pago.
2.3.2. Plazos de entrega.
2.3.3. Calidad de los productos.
2.3.4. Fiabilidad.
2.3.5. Posibilidades futuras de evolución.
2.4. Homologación proveedores.
2.5. Categorización de proveedores.
2.6. Registro de proveedores: el fichero de proveedores
2.7. Sistemas de aseguramiento de calidad de proveedores:
2.7.1. Exigencias de los sistemas de certificación.
3. Técnicas de negociación con proveedores.
3.1. Conceptos clave en la negociación con proveedores.
3.2. Resolución de conflictos y litigios con proveedores: posibilidades de actuación.
3.3. Cualidades del negociador: comunicación, persuasión y habilidades.
3.4. Estilos/ Formas de negociación.
3.5. Tipos de negociación:
3.5.1. Competitiva.
3.5.2. Colaborativa o cooperativa.
3.6. Preparación de la negociación: Estrategias y tácticas.
3.7. Etapas del proceso de negociación:
3.7.1. Inicio.
3.7.2. Conocimiento.
3.7.3. Argumentación y objeciones.
3.7.4. Cierre.
3.8. Actitud y comportamiento en la negociación.
3.9. Puntos críticos de la negociación.
3.10. Posiciones de las partes en la negociación: poder de negociación.
3.11. Estrategia ante situaciones especiales: monopolio, proveedores exclusivos y otras.
3.12. Arbitraje y mediación en conflictos con proveedores.
4. Técnicas y sistemas de comunicación aplicadas la gestión de proveedores.
4.1. Los procesos de comunicación en la gestión de proveedores.
4.2. Las relaciones con proveedores: motivos de satisfacción y discrepancias.
4.3. Sinergias con proveedores.
4.4. Técnicas de comunicación en contextos nacionales e internacionales.
4.4.1. Elementos de la comunicación.
4.4.2. Niveles de comunicación.
4.4.3. Asertividad y persuasión.
4.4.4. Interacción social.
4.5. Sistemas de comunicación e información con proveedores: transmisión electrónica de datos.

© icaformación2024

4.5.1. Las redes.
4.5.2. Servicios en las TICs.
5. Seguimiento y evaluación de proveedores.
5.1. Gestión y seguimiento de proveedores y pedidos:
5.1.1. Objetivos de la gestión de pedidos y la distribución.
5.1.2. Recepción, identificación y verificación de pedidos.
5.1.3. Errores en las especificaciones de los pedidos.
5.1.4. Optimización de las entregas y recepción de mercancías.
5.2. Redes de intercambio de información:
5.2.1. Sistemas de seguimiento de proveedores.
5.3. Diagramas de flujo de documentación e información y descripción de actividades:
5.3.1. Órdenes de pedido/entrega.
5.3.2. Programación de Entregas.
5.4. Gestión Automática de Pedidos-GAP.
5.5. Seguimiento del pedido.
5.5.1. Aplicaciones informáticas de seguimiento de pedidos.
5.6. Registro documental y de operaciones.
5.7. Indicadores de calidad y evaluación de proveedores:
5.7.1. Cálculo de desviaciones en costes, plazos de entrega y errores.
5.7.2. Indicadores de cumplimiento.
5.7.3. Indicadores de evaluación.
5.7.4. Indicadores de eficiencia.
5.7.5. Indicadores de eficacia.
5.7.6. Indicadores de gestión.
5.8. Elaboración de informes de evaluación de proveedores.

© icaformación2024