

## Gestión de proveedores

### DESCRIPCIÓN

**Los objetivos de este curso son:**

- Utilizar los mecanismos de seguimiento y control de programas de aprovisionamiento.
- Aplicar técnicas de comunicación en procesos de preparación y desarrollo de las relaciones con proveedores nacionales y/o internacionales.
- 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 negociación en el establecimiento de las condiciones del aprovisionamiento con proveedores nacionales y/o internacionales.
- Elaborar la documentación relativa al control, registro e intercambio de información con proveedores, siguiendo los procedimientos de calidad y utilizando aplicaciones informáticas.

### DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

### REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

**Requisitos de acceso:**

- No se establecen requisitos de acceso previos

**Requisitos para obtener la titulación:**

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

#### FICHA DEL CURSO



**Modalidad Elearning**  
Duración: 80 h



**Titulación Otorgada**  
Gestión de proveedores



**Título emitido por**



**PREVENSYSTEM**

























**Modalidad Elearning**

Duración: 80 h

**Titulación Otorgada**

Gestión de proveedores

**Título emitido por****UD1. 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.
- 1.3 Secuencia del ciclo de compras para la empresa.
- 1.4 Descripción y especificación de la compra para la empresa.
- 1.5 Petición de ofertas y pliego de condiciones de aprovisionamiento.
- 1.6 El acuerdo y contrato de compraventa/suministro.
- 1.7 Documentación de la compra.
- 1.8 Las compras en mercados internacionales: globalización de la cadena de suministro.

**UD 2. Selección de proveedores**

- 2.1 Identificación de fuentes de suministro y búsqueda de proveedores.
- 2.2 Competencia perfecta e imperfecta.
- 2.3 Criterios de selección de proveedores.
- 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.

**UD 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.
- 3.6 Preparación de la negociación: Estrategias y tácticas.
- 3.7 Etapas del proceso de negociación.
- 3.8 Actitud y comportamiento en la negociación.

**UD 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.
- 4.5 Sistemas de comunicación e información con proveedores: transmisión electrónica de datos.

**UD 5. Seguimiento y evaluación de proveedores**

- 5.1 Gestión y seguimiento de proveedores y pedidos.
- 5.2 Redes de intercambio de información.
- 5.3 Diagramas de flujo de documentación e información y descripción de actividades.
- 5.4 Gestión Automática de Pedidos-GAP.
- 5.5 Seguimiento del pedido.
- 5.6 Registro documental y de operaciones.
- 5.7 Indicadores de calidad y evaluación de proveedores.
- 5.8 Elaboración de informes de evaluación de proveedores.