

FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de Cómo construir y gestionar un Tender de Transporte

→ Para garantizar la selección del mejor proveedor de paquetería y grupaje.




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



Presentación

Cuando la mayoría de las grandes corporaciones o grandes clientes deciden cambiar de proveedor de transporte de paquetería o grupaje, o simplemente abrir una negociación para buscar alternativas, lo hacen sobre la base de un TENDER de transporte.

Seleccionar un buen proveedor de paquetería y grupaje es uno de los puntos más importantes en la cadena de suministro, y una buena negociación es el primer paso para conseguirlo. Tener éxito es el resultado de una buena preparación, organización y presentación de la información, ello nos permitirá realizar un buen análisis y conseguir las mejores condiciones de precio y servicio.

Un proceso bien organizado nos ayuda a limitar y controlar el tiempo del desarrollo del mismo, por lo que conseguiremos ser más eficaces y evitaremos el riesgo estratégico de tomar decisiones erróneas.

Este curso le ayudará a conocer cómo aplicar la filosofía del **TENDER** de compras de transporte aprendiendo paso a paso todas sus fases, el porqué de cada una de ellas y cómo presentarlas a los proveedores para así seleccionar al más adecuado, hacerlo en las mejores condiciones posibles y asegurar su completa integración.

Asimismo podrá al final del curso confeccionar un tender de transporte completo, paso a paso y siguiendo las pautas marcadas.

La Educación On-line

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

- ➔ La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- ➔ Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- ➔ Trabajar con diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- ➔ Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:

Aula
Virtual



Tutor
personal



Flexibilidad
de horarios



Pruebas de
Autoevaluación



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 80 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 5 módulos de formación práctica de que consta el curso Cómo construir y gestionar un Tender de Transporte.

Material Complementario

Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas en la negociación y selección de proveedores de transporte de paquetería y grupaje.

Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la negociación y selección de proveedores de transporte de paquetería y grupaje.

Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

Curso Bonificable



Este curso le permitirá saber y conocer:

- Qué es un tender de transporte. Cómo se organiza, de qué se compone y cuáles son sus objetivos.
- Qué criterios hay que tener en cuenta a la hora de seleccionar a un proveedor de paquetería y grupaje.
- Cómo están organizadas las empresas de paquetería y grupaje y cómo plantear una negociación según sea la estructura de la empresa.
- Cómo conocer la situación y las particularidades del mercado al que nos dirigimos.
- Por qué son tan importantes las referencias a la hora de seleccionar a un proveedor de paquetería y grupaje.
- Cómo conocer los diferentes tipos de ofertas que podemos encontrar así como las ventajas e inconvenientes de cada una de ellas.
- De qué recursos disponemos para identificar a los mejores candidatos. Cómo obtener toda la información que necesitamos e interpretarla.
- Cómo definir y ajustar las ofertas recibidas y tomar la decisión de cuál ha de ser el proveedor elegido.
- Qué datos importantes son los que hay que aportar en una negociación.
- Qué características debe tener un buen comprador de transporte.

Seleccionar un buen proveedor de paquetería y grupaje es uno de los puntos más importantes a tener en cuenta dentro de la cadena de suministro.

Dirigido a:

Todas aquellas personas con responsabilidad operativa en la logística y contratación del transporte y a Responsables de Compras que deseen conocer sistemas y metodologías para la selección y contratación de servicios de paquetería y grupaje con el mejor servicio al menor coste posible.

Contenido del curso

➔ MÓDULO 1. Escenario preliminar del mercado. Tender de transporte

17 horas

Para abordar una negociación con proveedores de transporte, es adecuado conocer la situación y las particularidades del mercado al que nos dirigimos. A lo largo de este módulo conoceremos de forma general el mercado de los operadores, cómo están organizados y cuáles son los perfiles de los negociadores.

1.1. Mercado general.

1.2. Tipología de empresas:

1.2.1. Empresas de carga completa.

1.2.2. Carga fraccionada y grupajes.

1.2.3. Paquetería y documentos.

1.3. Intermediarios:

1.3.1. ¿Cómo funcionan?

1.4. Evolución del servicio. Nuevas demandas, nuevos servicios:

1.4.1. E-commerce.

1.4.2. Industrial.

1.5. Tender de Transporte:

1.5.1. Qué es un tender de transporte.

1.5.2. Para qué se utiliza.

1.5.3. Cuándo publicar un tender de transporte.

1.5.4. Fases de un tender de transporte:

1.5.4.1. Definición.

1.5.4.2. Presentación.

1.5.4.3. RFQ.

1.5.4.4. RFI.

1.5.4.5. Envío.

1.5.4.6. Recepción, análisis y selección de las ofertas.

1.6. Perfiles de la negociación:

1.6.1. Proveedores. Cómo están estructurados y cómo afecta a una negociación.

1.6.2. Cómo ve un proveedor un proceso de negociación y qué tiene en cuenta:

1.6.2.1. Cómo ve un proveedor un proceso de negociación.

1.6.2.2. Qué información tiene en cuenta el proveedor.

1.6.3. Estrategia del proveedor en una negociación.

1.6.4. Perfil del comprador.

1.6.5. Perfil del vendedor.

1.6.6. Errores más comunes del comprador en una negociación.

Contenido del curso

➔ MÓDULO 2. Preparación de la negociación

15 horas

Cuando abordamos un proceso de negociación con proveedores, el primer paso será siempre el de definir cuáles han de ser los objetivos del proceso. En este módulo analizaremos cómo preparar y organizar un proceso de negociación tanto en la fijación de objetivos como en la descripción de los candidatos.

2.1. Objetivos de la negociación.

2.2. Definición o descripción:

- 2.2.1. Tipología de mercancía.
- 2.2.2. Tipo de servicio.
- 2.2.3. Operaciones.
- 2.2.4. Niveles de servicio.
- 2.2.5. Seguimientos, trazabilidad y reporting.
- 2.2.6. Plazos de pago.
- 2.2.7. Contrato. Confidencialidad.
- 2.2.8. Otros conceptos.
- 2.2.9. Calendario.

2.3. Selección de candidatos:

- 2.3.1. Número óptimo de candidatos a invitar.
- 2.3.2. Categorías.
- 2.3.3. Proveedor actual.
- 2.3.4. Cómo seleccionar candidatos. Recursos:
 - 2.3.4.1. Recursos propios.
 - 2.3.4.2. Referencias.
 - 2.3.4.3. Indirectos.
 - 2.3.4.4. Especialistas.
- 2.3.5. Comunicación y confirmación.

2.4. Tabla de valor añadido al servicio.

Contenido del curso

➔ MÓDULO 3. Datos de distribución

19 horas

La recopilación de datos es uno de los pasos más importantes dentro del proceso de negociación. Sabremos a lo largo de este módulo qué datos tanto cuantitativos como cualitativos debemos aportar en el proceso.

3.1. Preparación de los datos.

3.2. Datos cuantitativos. Escenario de distribución:

3.2.1. Dónde y cómo obtenerlos.

3.2.2. Análisis.

3.2.3. Con qué datos trabajará el proveedor.

3.3. Datos importantes:

3.3.1. Expediciones.

3.3.2. Destinos.

3.3.3. Pesos.

3.3.4. Volumétrico, lineal.

3.4. Temporalidad.

3.5. Previsiones.

3.6. Datos cualitativos. Información adicional:

3.6.1. Valor añadido.

3.6.2. Seguimientos.

3.6.3. Recogidas.

3.6.4. Entregas.

3.6.5. Estructura:

3.6.5.1. Empleados.

3.6.5.2. Oficinas / Agencias.

3.6.5.3. Vehículos. Propios y ajenos.

3.6.6. Económicos:

3.6.6.1. Facturación.

3.6.6.2. Rentabilidad.

3.6.6.3. Inversiones.

3.6.7. RSC.

3.6.8. Sistemas de gestión.

3.6.9. Sistemas de integración.

3.6.10. Medio Ambiente.

3.6.11. Calidad y certificados.

3.6.12. Mercados objetivo.

3.6.13. Clientes de referencia.

3.6.14. Premios obtenidos.

Contenido del curso

➔ MÓDULO 4. Análisis de la información

20 horas

El objetivo de este módulo es saber cómo analizar los datos recibidos por parte de los proveedores (tarifas, valor añadido y datos económicos), así como la forma de preseleccionar a los candidatos.

4.1. Envío.

4.2. Cómo presentar los datos:

4.2.1. Partes importantes.

4.3. Recepción de las ofertas:

4.3.1. Tipos de oferta:

4.3.1.1. Por kilos.

4.3.1.2. Por expedición.

4.3.1.3. Por bulto.

4.3.1.4. Por m3.

4.3.1.5. Por ML.

4.3.2. Otros conceptos a tener en cuenta.

4.4. Análisis y comparativas:

4.4.1. Cuantitativos:

4.4.1.1. Cotización económica.

4.4.1.2. Seguros.

4.4.2. Cualitativos:

4.4.2.1. Valor añadido.

4.5. Sistema de ponderaciones por concepto:

4.5.1. Establecer puntuaciones por concepto aportado.

4.5.2. ¿Cómo puntuar?

4.6. Otros datos cualitativos:

4.6.1. Estabilidad económica.

4.6.2. Evolución de las inversiones.

4.6.3. Evolución de los beneficios.

4.6.4. Estructura.

4.6.5. RSO.

4.6.6. Calidad.

4.6.7. Otros servicios valorables.

4.7. Preselecciones:

4.7.1. Reuniones con proveedores.

4.7.2. Visitas a los proveedores.

Contenido del curso

➔ MÓDULO 5. Cierre de la oferta

9 horas

Última parte del proceso y definitiva. En esta fase acabaremos de definir y ajustar las ofertas recibidas y tomaremos la decisión de cuál ha de ser el proveedor o proveedores elegidos.

5.1. Cierre:

5.1.1. Second round.

5.2. Puntos de mejora de la oferta:

5.2.1. Horarios de recogida.

5.2.2. Agrupaciones por destinos.

5.2.3. Integraciones informáticas.

5.2.4. Plazos de pago.

5.2.5. Vinculación.

5.3. Puesta en marcha:

5.3.1. Condiciones de la puesta en marcha test.

5.3.2. Fijar plazo de test.

5.3.3. Número de proveedores para el test.

5.3.4. Fijar KPI's.

5.4. Contrato.

5.5. Presentación de los resultados.

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Cómo construir y gestionar un Tender de Transporte han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

→ Jordi Pérez

Fundador de la plataforma Tenderlog cuenta con más de 20 años de experiencia en el mercado de las empresas de paquetería y grupaje desempeñando en todas ellas funciones comerciales a todos los niveles.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Cómo construir y gestionar un Tender de Transporte**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

