



Curso Online de Gestión de las Relaciones con Proveedores

Métodos y herramientas clave para construir una exitosa relación con los proveedores y convertirlos en un valor añadido a nuestra empresa.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

atcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Presentación

Unos últimos años de incertidumbre económica han puesto al departamento de compras en el ojo del huracán. Las empresas han aplicado medidas de reducción y contención de costes y gastos que han pasado a mejorar la eficacia del departamento. La gestión de compras incide directamente en el beneficio neto de la compañía: una pequeña mejora en el coste de las compras puede incluso tener una incidencia superior en el resultado a un aumento de las ventas. Es, por tanto, un departamento estratégico con diferentes niveles de actuación: desde la mejora de las prestaciones de los proveedores y el control y reducción de costes, hasta el establecimiento de relaciones de colaboración estratégica con proveedores y la integración de sus acciones en la cadena de valor de la empresa.

Este curso vincula la gestión de compras con la gestión de la cadena de abastecimiento y presenta al área como un eslabón estratégico clave en la competitividad de la empresa. En él podrá aprender paso a paso cómo planificar estratégicamente en este departamento, adquirirá los fundamentos para utilizar una herramienta de segmentación de suministros de bienes y servicios como es la Matriz de Kraljic para optimizar recursos, obtener mayor eficiencia y mejorar la rentabilidad de su negocio. Después de haber segmentado niveles de complejidad de suministros de bienes y servicios conocerá la estrategia a emplear con los proveedores.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan 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.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4 *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Gestión de las Relaciones con Proveedores

Objetivos del curso:

- Conocer el contenido que debe tener un plan estratégico para cada una de las categorías de compras.
- Conocer el impacto de la función de compras en los resultados de la empresa: por qué es clave su integración en la estrategia de la empresa.
- Analizar cómo la evaluación y clasificación de proveedores nos dará pautas para determinar el tipo de relación que debemos mantener con cada uno de ellos.
- Qué queremos decir cuando hablamos de “calidad” en la entrega de un proveedor.
- Señalar los elementos de una relación a largo plazo con un proveedor.
- Identificar las fuentes de información de las que disponemos para la búsqueda de proveedores.
- Conocer los criterios que deben seguirse en la selección y evaluación de proveedores.
- Conocer los elementos clave de una buena negociación.
- Conocer las fases de una negociación y cómo identificar sus factores clave.
- Decidir qué estrategia utilizar en función del tipo de negociación y de las diferentes relaciones que podemos establecer con los proveedores.
- Conocer cuándo es conveniente externalizar las compras y cómo llevar a cabo este proceso.
- Proporcionar los pasos a seguir cuando se finaliza la relación con un proveedor.

“ Conozca las reglas básicas que son necesarias para lograr un efectivo modelo de gestión de proveedores”

Dirigido a:

Responsables de Compras, Abastecimiento, Control de Calidad y Control Interno, así como a todas aquellas personas con responsabilidad en la selección, evaluación y relaciones con proveedores.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

4 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. La estrategia de compras

12 horas

Las estrategias operan en diferentes niveles pero comparten el mismo enfoque y deben perseguir los mismos objetivos empresariales. La estrategia de compras no puede quedar aislada o ser una isla en la persecución de sus objetivos. Necesita estar integrada y compartir la misma visión para ser efectiva.

1.1. Sistema de planificación.

1.2. Pasos de la estrategia de compras:

- 1.2.1. Definición de las categorías y segmentación del portafolio de compras.
- 1.2.2. Definir el perfil de categoría.
- 1.2.3. Construcción de la matriz estratégica de compras.
- 1.2.4. Estrategias a corto plazo.
- 1.2.5. Formalización de planes estratégicos para las categorías clave.

MÓDULO 2. Management de la relación con los proveedores

20 horas

Dentro de las decisiones de compras más importantes, la selección de fuentes de aprovisionamiento correctas es una de las tareas más completas y complejas que el departamento de compras puede abordar. Es fundamental analizar los factores que inciden a desarrollar buenas relaciones con los proveedores, así como los puntos a considerar cuando esta relación termina.

2.1. Racionalización de la base de los proveedores.

2.2. Segmentación de proveedores.

2.3. Status de los proveedores.

2.4. Búsqueda de proveedores. Características:

- 2.4.1. Fuentes de información sobre proveedores potenciales.
- 2.4.2. Formas de solicitar la información.

2.5. La evaluación preliminar en la selección de los proveedores:

- 2.5.1. Criterios de selección.
- 2.5.2. Evaluación de los proveedores. Método más común más utilizado.
- 2.5.3. La calidad concertada y su importancia en la evaluación de proveedores.

2.6. La homologación del proveedor:

- 2.6.1. La auditoría del proveedor.
- 2.6.2. Categoría de proveedores según ISM (Institute for Supply Management).
- 2.6.3. Modelo de ISM. Proceso de desarrollo continuo en las relaciones.
- 2.6.4. Cuál es la relación adecuada según el ISM.
- 2.6.5. Errores a evitar. Sugerencias del ISM.
- 2.6.6. La asociación con el proveedor. El partnership.

2.7. Cuándo se termina la relación con los proveedores:

- 2.7.1. Por qué finaliza una alianza.
- 2.7.2. Situaciones no aptas para alianzas.

MÓDULO 3. Negociación con fundamento estratégico

10 horas

El juego de la negociación se desarrolla sobre la base de acciones y decisiones interdependientes a través de las cuales las partes buscan maximizar sus intereses. Esto implica la presencia de un fuerte componente estratégico en todo el proceso. Este módulo está diseñado para ser utilizado como herramienta de negociación estratégica, su principal objetivo es enseñar a negociar de forma eficaz y eficiente.

- 3.1. Qué es la negociación.
- 3.2. Factores que inciden en la negociación.
- 3.3. Etapas de la negociación.
- 3.4. Algunos estilos de negociación.
- 3.5. Elementos de una buena negociación.
- 3.6. Negociación con fundamento estratégico:
 - 3.6.1. Cómo se negocia racionalmente en un mundo irracional.
 - 3.6.2. Comportamiento estratégico.
 - 3.6.3. Consideraciones finales en una negociación encarada estratégicamente.

MÓDULO 4. Tipos de relación con proveedores

8 horas

A menudo escuchamos la importancia de tener cadenas de abastecimiento ágiles, coordinadas, que compartan información para así reducir la variabilidad y mejorar la rentabilidad. El eslabón clave en esta integración es el área de abastecimiento y lo hace por medio de la asociación con los proveedores.

4.1. Asociación con proveedores, alianza, partnership:

- 4.1.1. Etapas de relacionamiento con el proveedor.
- 4.1.2. Beneficios de la alianza.

4.2. Just in Time (Justo a Tiempo).

4.3. El outsourcing:

- 4.3.1. Objetivos generales. Incidencias.
- 4.3.2. Ventajas y desventajas del outsourcing.
- 4.3.3. Pasos para un proceso de outsourcing.

4.4. Vendor Managed Inventory (VMI):

- 4.4.1. Pasos para su aplicación.
- 4.4.2. Sistema VMI y Sistema VMI II.
- 4.4.3. Actividades previas, durante y posteriores a la implementación.

4.5. El E-Procurement:

- 4.5.1. Características.
- 4.5.2. Tipos de e-Procurement.
- 4.5.3. Beneficios del e-Procurement.

Gestión de las Relaciones con Proveedores

Autor



Miguel Garateguy

Post Graduado en Logística y Abastecimiento. Certificación AMLOG y APICS/ISM en Compras y Abastecimiento con amplia experiencia como consultor independiente tanto en empresas comerciales como industriales.

Amplia experiencia en la implementación de proyectos de Control de Inventarios en cadenas agroindustriales, industriales y comerciales.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

