



Curso Online de Creación y gestión de Tenders de Transporte

Estrategias y herramientas para la contratación de un proveedor de transporte.

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

Creación y gestión de Tenders de Transporte

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.

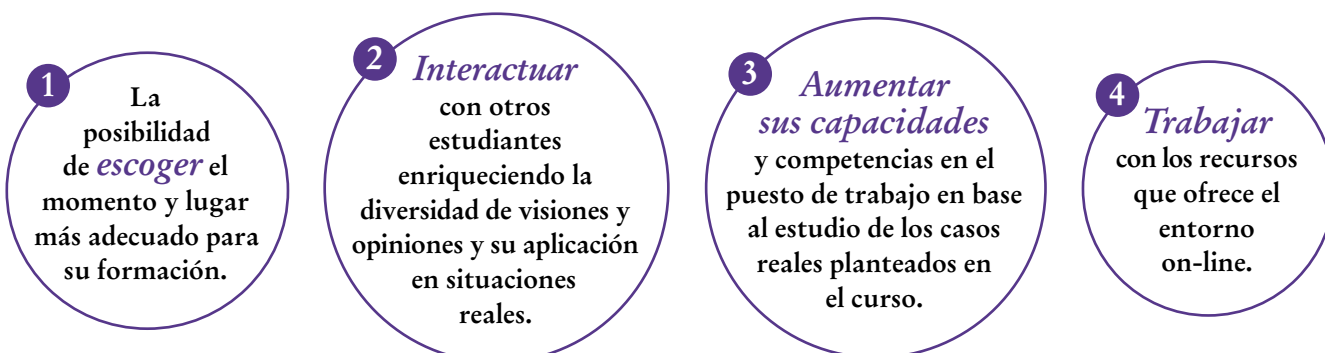
Un proceso bien organizado nos ayuda a limitar y controlar el tiempo del desarrollo del mismo, por lo que conseguiremos ser más eficaces y evitaremos el riesgo estratégico de tomar decisiones erróneas.

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 Formación E-learning

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:



Creación y gestión de Tenders de Transporte

Objetivos del curso:

- Introducir el concepto de tender de transporte: cómo se organiza, de qué se compone y cuáles son sus objetivos.
- Identificar los criterios a tener en cuenta a la hora de seleccionar 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.
- 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.
- 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.
- Saber definir y ajustar las ofertas recibidas y tomar la decisión de cuál ha de ser el proveedor elegido.
- Conocer los datos importantes que hay que aportar en una negociación.
- Identificar las características que 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.

Creación y gestión de Tenders de Transporte

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 60 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

5 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. Escenario preliminar del mercado. Tender de transporte

14 horas

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.

MÓDULO 2. Preparación de la negociación

10 horas

Cuando abordamos un proceso de negociación con proveedores, el primer paso será siempre definir cuáles han de ser sus objetivos. A pesar de que una de las causas más usuales para negociar con proveedores es de índole económica, en algún caso buscamos un nuevo partner para mejorar nuestras tasas de servicio, mejorar algún proceso o mejorar nuestros costes consiguiendo acuerdos con compañías que nos ofrezcan optimizar nuestras operaciones.

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.

MÓDULO 3. Datos de distribución

16 horas

3.1. Preparación de los datos.

3.2. Datos cuantitativos. Escenario de distribución:

- 3.2.1. Dónde y cómo obtenerlos.
- 3.2.2. Análisis.

Creación y gestión de Tenders de Transporte

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.

MÓDULO 4. Análisis de la información

14 horas

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:

Creación y gestión de Tenders de Transporte

- 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.

MÓDULO 5. Cierre de la oferta

6 horas

- 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.

Creación y gestión de Tenders de Transporte

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.

Creación y gestión de Tenders de Transporte

Autor



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.

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.

