

RELACIÓN CON PROVEEDORES EN LA GESTIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Operaciones

OBJETIVOS

- » Definir las variables más importantes en el proceso de selección de proveedores, tanto las económicas como las logísticas.
- » Señalar las estrategias básicas que podemos seguir en el proceso de la gestión de stocks y pedidos en el departamento de compras.
- » Analizar la importancia del stock en la empresa, desde la perspectiva de otras áreas.
- » Definir los motivos que de manera habitual generan diferencias en los inventarios.
- » Establecer un conjunto de medidas para mejorar el control del inventario.
- » Identificar los factores clave a considerar en un proceso negociador.
- » Conocer las diferentes fases de una negociación.
- » Descubrir las estrategias a utilizar en función de los distintos tipos de negociación.

PROGRAMA - FASES

- » Objetivos y responsabilidades de la gestión de compras.
- » Desarrollo y gestión del plan de compras.
- » La colección de artículos.
- » Selección de proveedores.
- » Proceso de gestión de stocks.
- » La gestión de compras en la nueva economía.
- » ¿Qué es negociar?
- » Como gestionar el poder en la negociación y condiciones.
- » Análisis de las dimensiones del proceso negociador.
- » Importancia del stock en la empresa.
- » Motivos por los que se generan diferencias de inventario.
- » Medidas que mejoran el control del inventario.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Responsables de los departamentos de Compras, Logística, Producción, y a todos sus integrantes. Asimismo este programa puede aportar nuevos conocimientos a los responsables e integrantes de otras áreas empresariales.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*