Paraninfo

MF1004_3 - Gestión de proveedores



Editorial: Paraninfo
Autor: ÓSCAR SÁNCHEZ ESTELLA
Clasificación: Certificados Profesionales > Comercio y Marketing
Tamaño: 17 x 24 cm.
Páginas: 172
ISBN 13: 9788428339759
ISBN 10: 8428339759
Precio sin IVA: $ 76437.00
Precio con IVA: $ 76437.00
Fecha publicacion: 28/01/2021

Sinopsis

El proceso de compras en las organizaciones, la selección de los proveedores y la negociación aplicando las técnicas más adecuadas, tanto en el proceso como en la elección del negociador, resulta imprescindible en el entorno del comercio y marketing.

Con la globalización, las tecnologías de la información y la comunicación se vuelven también fundamentales y es preciso atender a las aplicaciones informáticas necesarias para realizar los procesos de compras y la evaluación de los proveedores.

Este manual realiza un análisis de los documentos administrativos de las compras, de las técnicas utilizadas para seleccionar al proveedor ideal, así como de la negociación y comunicación utilizadas con ellos. Se aborda también el seguimiento y la evaluación de los proveedores.

Con una estructura fundamentalmente práctica, con ejemplos resueltos y propuestas de ejercicios a resolver se enseña al alumno a comprender los porqués y a aprender practicando.

El contenido de la obra responde al previsto para el Módulo Formativo MF1004_3 *Gestión de proveedores,* que forma parte del certificado de profesionalidad COML0210 *Gestión y control del aprovisionamiento* regulado por el RD 1522/2011.

Solucionario disponible en www.paraninfo.es

Indice

Introducción

Introducción normativa

1. Proceso de compras en logística interna

Introducción

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

2. Selección de proveedores

Introducción

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 de proveedores

2.5. Categorización de proveedores

2.6. Registro de proveedores: el fichero de proveedores

2.7. Sistemas de aseguramiento de calidad de proveedores

3. Técnicas de negociación con proveedores

Introducción

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

3.9. Puntos críticos de la negociación

3.10. Posiciones de las partes en la negociación: poder de negociación

3.11. Estrategia ante situaciones especiales: monopolio, proveedores exclusivos y otras

3.12. Arbitraje y mediación en conflictos con proveedores

4. Técnicas y sistemas de comunicación aplicadas a la gestión de proveedores

Introducción

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

5. Seguimiento y evaluación de proveedores

Introducción

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. Indicadores de calidad y evaluación de proveedores

Ediciones Paraninfo S.A. Calle Velázquez no. 31, 3º. Derecha, 28001 Madrid (España)
Tel. (34) 914 463 350 Fax (34) 91 445 62 18
 www.paraninfo.es