

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: 18,27 Eur

Precio con IVA: 19,00 Eur

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 COM0210 *Gestión y control del aprovisionamiento* regulado por el RD 1522/2011.

Solucionario disponible en www.paraninfo.es

Índice

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 José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid
(España)

Tel. (+34) 914 463 350 Fax

info@paraninfo.es www.paraninfo.es