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:** $56452.00
**Precio con IVA:** $56452.00
**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

Paraninfo Argentina Calle José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid (España)
Tel.  Fax
clientes@paraninfo.com.ar  www.paraninfo.com.ar