



www.ibiae.com
ibiae@ibiae.com

C/ San Juan Bosco N°1- 03440 Ibi (Alicante)
Telf: 966 552 736 Fax: 966 552 784

NOMBRE DEL CURSO: Gestion eficaz de proveedores, Comprar mejor para vender más

DURACION: 12 Horas

MODALIDAD: Presencial

TITULACION: Al finalizar el curso el alumno recibirá un Diploma o Certificado de Aprovechamiento.

AREA FORMATIVA: Marketing y Ventas

Empresa colaboradora:





www.ibiae.com
ibiae@ibiae.com

C/ San Juan Bosco N°1- 03440 Ibi (Alicante)
Telf: 966 552 736 Fax: 966 552 784

El mundo empresarial gira alrededor de la venta. Nada parece más importante que vender. Bajo esta justificada óptica muchos de los recursos de las empresas se destinan a intentar vender más. Nada que objetar. Sin embargo, a veces en las empresas se olvida que para vender es necesario haber comprado de manera adecuada en lo que a precio, calidad, servicio, confianza, etc... se requiere. Puedes tener la mejor fuerza de ventas del mundo que si no eres capaz de ofrecer productos competitivos en precio, con la calidad adecuada y en el plazo requerido todos los esfuerzos serán en vano.

Este curso “Comprar mejor para vender más” tiene el objetivo de dotar a los Responsables de Compras de una perspectiva profesional orientada tanto hacia a los proveedores como hacia el mercado, así como ofrecer aquellas herramientas que puedan ser útiles para gestionar de manera más eficaz las compras, el stock, el servicio y, como no, las ventas.

Empresa colaboradora:





www.ibiae.com
ibiae@ibiae.com

C/ San Juan Bosco N°1- 03440 Ibi (Alicante)
Telf: 966 552 736 Fax: 966 552 784

PROGRAMA FORMATIVO

1. ESTRATEGIA DE COMPRAS.

Las Compras: Evolución histórica, su justificación.
El aprovisionamiento y su campo de actividades: dónde empieza y dónde acaba.
Estrategias en la gestión de proveedores.
Cómo comprar bien para vender mejor.
Cómo comprar económicamente: coste integral del aprovisionamiento.

2. LA NEGOCIACIÓN DE LA COMPRA

Qué es comprar. Qué es negociar.
Elementos clave de la negociación: acuerdo-desacuerdo.
Tipos y modelos de negociación
Casos prácticos de negociación.

3. LAS COMPRAS EN UN ENTORNO NACIONAL E INTERNACIONAL.

Prospección del mercado a nivel nacional e internacional.
Búsqueda de proveedores a nivel internacional.
Técnicas operativas. Transporte. Embalaje.
Manipulación y seguros.
Contratación nacional e internacional.

Empresa colaboradora:





www.ibiae.com
ibiae@ibiae.com

C/ San Juan Bosco N°1- 03440 Ibi (Alicante)
Telf: 966 552 736 Fax: 966 552 784

Los incoterms en la contratación internacional.
Pagos y aduanas. Formas de pagos internacionales.

4. GESTIÓN DE STOCKS.

La importancia de la gestión de stocks.
Impacto Económico y Financiero.
Oportunidades estratégicas.
Factores a tener en cuenta en la gestión de stocks.
Nivel de servicio, costes, demanda y plazos.
Tipos de stocks y estrategias de gestión.
Stock de seguridad, stock operativo o de maniobra, etc.
Modelos de gestión de stocks.

5. EVALUACIÓN, SELECCIÓN Y HOMOLOGACIÓN DE PROVEEDORES.

La fuerza de nuestros proveedores como un elemento determinante de la rentabilidad de nuestro negocio.
Matriz de posicionamiento estratégico.
Selección de proveedores: definición del concepto y presentación de la matriz de jerarquía de criterios.
Homologación de proveedores: el aseguramiento de la calidad en la homologación producto-proveedor.
Desarrollo y gestión de los proveedores.

Empresa colaboradora:

