

# 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:** \$ 460.00 Mxn

**Precio con IVA:** \$ 460.00 Mxn

**Fecha publicación:** 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](http://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

## **Comercial**

ZONA CENTRO

Norma Amezola

Tf: 52 1 56 2575 0552

E-MAIL: [norma.amezola@paraninfo.mx](mailto:norma.amezola@paraninfo.mx)

ZONA NORTE Y SUR

Nancy Ochoa

TF: 52 1 81 8362 1055

[nancy.ochoa@paraninfo.mx](mailto:nancy.ochoa@paraninfo.mx)

ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN

Guadalupe Gallegos

[ventas@paraninfo.mx](mailto:ventas@paraninfo.mx)

52 5 52 4992 649