



## Curso Online de **Gestión de las Relaciones con Proveedores**

*Métodos y herramientas clave para construir una exitosa relación con los proveedores y convertirlos en un valor añadido a nuestra empresa.*

**ARGENTINA**  
(54) 1159839543

**BOLÍVIA**  
(591) 22427186

**COLOMBIA**  
(57) 15085369

**CHILE**  
(56) 225708571

**COSTA RICA**  
(34) 932721366

**EL SALVADOR**  
(503) 21366505

**MÉXICO**  
(52) 5546319899

  
**Iniciativas Empresariales**  
*| estrategias de formación*



[atcliente@iniciativasempresariales.edu.es](mailto:atcliente@iniciativasempresariales.edu.es)  
[america.iniciativasempresariales.com](http://america.iniciativasempresariales.com)  
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp  
(34) 601615098

**PERÚ**  
(51) 17007907

**PANAMÁ**  
(507) 8338513

**PUERTO RICO**  
(1) 7879457491

**REP. DOMINICANA**  
(1) 8299566921

**URUGUAY**  
(34) 932721366

**VENEZUELA**  
(34) 932721366

**ESPAÑA**  
(34) 932721366

## Presentación

Los últimos años de incertidumbre económica han puesto al departamento de Compras en el ojo del huracán. Las empresas han aplicado medidas de reducción y contención de costes y gastos que han pasado a mejorar la eficacia del departamento. La gestión de las compras incide directamente en el beneficio neto de la compañía: una pequeña mejora en el coste de las compras puede incluso tener una incidencia superior en el resultado a un aumento de las ventas.

Compras es, por tanto, un departamento estratégico con diferentes niveles de actuación: desde la mejora de las prestaciones de los proveedores y el control y reducción de costes, hasta el establecimiento de relaciones de colaboración estratégica con proveedores y la integración de sus acciones en la cadena de valor de la empresa.

Este curso vincula la gestión de las compras con la gestión de la cadena de abastecimiento y presenta al área como un eslabón estratégico clave en la competitividad de la empresa. En él podrá aprender paso a paso cómo planificar estratégicamente en esta área, adquirirá los fundamentos para utilizar una herramienta de segmentación de suministros de bienes y servicios como es la Matriz de Kraljic para optimizar recursos, obtener mayor eficiencia y mejorar la rentabilidad de su negocio. Después de haber segmentado niveles de complejidad de suministros de bienes y servicios conocerá la estrategia a emplear con los proveedores.

## La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

**1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

**2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

**3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

**4** *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

## Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



## Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **60 horas** distribuidas en 4 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

### Manual de Estudio

Los 4 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

### Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

# Gestión de las Relaciones con Proveedores

## Este curso le permitirá saber y conocer:

---

- Por qué es clave la integración de compras en la estrategia de la empresa.
- Cuál es el contenido que debe tener un plan estratégico para cada una de las categorías de compras.
- Cuál es el impacto de la función de compras en los resultados de la empresa.
- Como la evaluación y clasificación de proveedores nos dará pautas para determinar el tipo de relación que debemos mantener con cada uno de ellos.
- Qué queremos decir cuando hablamos de “calidad” en la entrega de un proveedor.
- Cuáles son los elementos de una relación a largo plazo con un proveedor.
- De qué fuentes de información disponemos para la búsqueda de proveedores.
- Qué criterios deben seguirse en la selección y evaluación de los proveedores.
- Cuáles son los elementos clave de una buena negociación.
- Cómo negociar con proveedores exclusivos.
- Cuáles son las fases de una negociación y cómo identificar sus factores clave.
- Qué estrategia utilizar en función del tipo de negociación y de las relaciones con el proveedor.
- Qué tipos de relaciones podemos establecer con los proveedores.
- Cuándo es conveniente externalizar las compras y cómo llevar a cabo este proceso.
- Qué hacer cuando se finaliza la relación con un proveedor.

“ Conozca las reglas básicas que son necesarias para lograr un efectivo modelo de gestión de proveedores”

## Dirigido a:

---

Responsables de Compras, Abastecimiento y de Control de Calidad y Control Interno, así como a todas aquellas personas con responsabilidad en la selección, evaluación y relaciones con los proveedores.

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. La estrategia de compras

15 horas

Las estrategias operan en diferentes niveles pero comparten el mismo enfoque y deben perseguir los mismos objetivos empresariales. La estrategia de compras no puede quedar aislada o ser una isla en la persecución de sus objetivos. Necesita estar integrada y compartir la misma visión para ser efectiva.

#### 1.1. Sistema de planificación.

#### 1.2. Pasos de la estrategia de compras:

- 1.2.1. Definición de las categorías y segmentación del portafolio de compras.
- 1.2.2. Definir el perfil de categoría.
- 1.2.3. Construcción de la matriz estratégica de compras.
- 1.2.4. Estrategias a corto plazo.
- 1.2.5. Formalización de planes estratégicos para las categorías clave.

### MÓDULO 2. Management de la relación con los proveedores

25 horas

Dentro de las decisiones de compras más importantes, la selección de fuentes de aprovisionamiento correctas es una de las tareas más completas y complejas que el Departamento de Compras puede abordar. En este módulo se analizan los factores que inciden a desarrollar buenas relaciones con los proveedores, así como los puntos a considerar cuando esta relación termina. Se muestra también el proceso integral de búsqueda, selección, evaluación, homologación y reevaluación de proveedores.

#### 2.1. Racionalización de la base de los proveedores.

#### 2.2. Segmentación de proveedores.

#### 2.3. Status de los proveedores.

#### 2.4. Búsqueda de proveedores. Características:

- 2.4.1. Fuentes de información sobre proveedores potenciales.
- 2.4.2. Formas de solicitar la información.

#### 2.5. La evaluación preliminar en la selección de los proveedores:

- 2.5.1. Criterios de selección.
- 2.5.2. Evaluación de los proveedores. Método más común más utilizado.
- 2.5.3. La calidad concertada y su importancia en la evaluación de proveedores.

## Gestión de las Relaciones con Proveedores

### **2.6. La homologación del proveedor:**

- 2.6.1. La auditoría del proveedor.
- 2.6.2. Categoría de proveedores según ISM (Institute for Supply Management).
- 2.6.3. Modelo de ISM. Proceso de desarrollo continuo en las relaciones.
- 2.6.4. Cuál es la relación adecuada según el ISM.
- 2.6.5. Errores a evitar. Sugerencias del ISM.
- 2.6.6. La asociación con el proveedor. El partnership.

### **2.7. Cuándo se termina la relación con los proveedores:**

- 2.7.1. Por qué finaliza una alianza.
- 2.7.2. Situaciones no aptas para alianzas.

## **MÓDULO 3. Negociación con fundamento estratégico**

10 horas

El juego de la negociación se desarrolla sobre la base de acciones y decisiones interdependientes a través de las cuales las partes buscan maximizar sus intereses. Esto implica la presencia de un fuerte componente estratégico en todo el proceso. Este módulo está diseñado para ser utilizado como herramienta de negociación estratégica, su principal objetivo es enseñar a negociar de forma eficaz y eficiente.

- 3.1. Qué es la negociación.
- 3.2. Factores que inciden en la negociación.
- 3.3. Etapas de la negociación.
- 3.4. Algunos estilos de negociación.
- 3.5. Elementos de una buena negociación.
- 3.6. Negociación con fundamento estratégico:
  - 3.6.1. Cómo se negocia racionalmente en un mundo irracional.
  - 3.6.2. Comportamiento estratégico.
  - 3.6.3. Consideraciones finales en una negociación encarada estratégicamente.

## MÓDULO 4. Tipos de relación con proveedores

10 horas

A menudo escuchamos la importancia de tener cadenas de abastecimiento ágiles, coordinadas, que compartan información para así reducir la variabilidad y mejorar la rentabilidad. El eslabón clave en esta integración es el área de abastecimiento y lo hace por medio de la asociación con los proveedores.

### **4.1. Asociación con proveedores, alianza, partnership:**

- 4.1.1. Etapas de relacionamiento con el proveedor.
- 4.1.2. Beneficios de la alianza.

### **4.2. Just in Time (Justo a Tiempo).**

### **4.3. El outsourcing:**

- 4.3.1. Objetivos generales. Incidencias.
- 4.3.2. Ventajas y desventajas del outsourcing.
- 4.3.3. Pasos para un proceso de outsourcing.

### **4.4. Vendor Managed Inventory (VMI):**

- 4.4.1. Pasos para su aplicación.
- 4.4.2. Sistema VMI y Sistema VMI II.
- 4.4.3. Actividades previas, durante y posteriores a la implementación.

### **4.5. El E-Procurement:**

- 4.5.1. Características.
- 4.5.2. Tipos de e-Procurement.
- 4.5.3. Beneficios del e-Procurement.



# Gestión de las Relaciones con Proveedores

## Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



### Miguel Garateguy

Post Graduado en Logística y Abastecimiento. Certificación AMLOG y APICS/ISM en Compras y Abastecimiento con amplia experiencia como consultor independiente tanto en empresas comerciales como industriales.

Amplia experiencia en Implementación de proyectos de Control de Inventarios en cadenas agroindustriales, industriales y comerciales.

El autor y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

## Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON LOS PROVEEDORES**.

