

CÓDIGO
16B07C04**AUTOR**
Javier Fernández**DURACIÓN ESTIMADA**
15 h**NIVEL DE FORMACIÓN**
Medio/Avanzado**Dirigido a**

Profesionales de empresas de actividad logística que quieran ampliar sus conocimientos en relación el departamento de compras y proveedores poniendo especial énfasis en operarios, mandos intermedios, directores.

Descripción

Con este contenido de curso profesional el alumnado conocerá la forma más eficaz de establecer relación con los proveedores, así como la gestión de compras y los cambios en las relaciones con los proveedores.

COMPETENCIAS

1. Introducción al concepto de marketing, cómo y para qué se utiliza y la correcta relación con los proveedores para una buena gestión y eficacia.
2. Conocer todo lo que engloba un departamento de gestión de compras, desde la venta del producto, hasta los costes de inventarios en almacén para conocer el mercado y su comportamiento.
3. Conocer la adaptación de las empresas a los cambios que se van presentando y que se requieren para ser más competitivas.
4. Saber la importancia de las relaciones entre proveedores y clientes, la comunicación fluida y organización entre departamentos para evolucionar.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Saber el origen y uso del marketing y la importancia de una buena relación y comunicación con proveedores.
2. Como es una relación tradicional proveedor cliente y cual puede llegar a ser su complejidad.
3. Diferenciar entre inventarios para venta de producto, modelos de reposición de existencias y saber cómo se trabaja con productos finales.
4. Cómo calcular cada uno de los costes de inventario y de donde surgen.
5. Tipos de relaciones con proveedores, cambios en las mismas y costes derivados de estos cambios.
6. Identificar y aplicar las distintas estrategias del departamento de ventas y las relaciones.

CONTENIDOS

Unidad 1. Marketing y proveedores

Unidad 2. Inventario y costes

Unidad 3. Cambios

Unidad 4. Relaciones