

CÓDIGO 16B07C09	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, mediante el marketing y el análisis del entorno actual, así como la gestión y comunicación en la relación con los proveedores durante el proceso de compra.

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 con claridad los objetivos que persigue el departamento de compras para gestionarlo de manera eficiente.
4. Aprender una eficiente gestión de proveedores, aplicando técnicas y sistemas para mejorar la comunicación y establecer relaciones duraderas.

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. Organizar administrativamente el departamento de compras, gestionando los costes que ello conlleva.
6. Aplicar herramientas SRM, aprender sistemas de comunicación y claves para la integración de

proveedores.

CONTENIDOS

Unidad 1. Marketing y proveedores

Unidad 2. Inventario y costes

Unidad 3. Gestión

Unidad 4. Comunicación

