

CÓDIGO 16B07C02	AUTOR Javier Fernández	DURACIÓN ESTIMADA 10 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.

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.

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.

CONTENIDOS

Unidad 1. Marketing y proveedores

1. Introducción al concepto de marketing
2. Relaciones con los proveedores
 - 2.1 Cambio de enfoque
3. Administración pasiva de la función de compra
4. Administración pasiva de la función de compra II

5. Conclusión

Unidad 2. Inventario y costes

1. Gestión de compras
2. Los inventarios para la venta de producto
3. Trabajar con productos finales
4. Modelos de reposición de existencias
5. Inventarios periódicos o inventarios gestionados por el tiempo
6. Los costes de la gestión de los inventarios
 - 6.1 Costes de ruptura
7. Los inventarios de seguridad

