Curso online de proveedores, acreedores y deudores por operaciones de tráfico (90 horas)



Categoría: Comercio y marketing
Página del curso: https://www.ensenanzadual.com/cursos/curso-online-de-proveedores-acreedores-y-deudores-por-operaciones-de-trafico-90-horas/

Objetivo

Con el **Curso online** de 90 horas de **Proveedores, acreedores y deudores por operaciones de tráfico** adquirirás los conocimientos necesarios para llevar a cabo las transacciones de mercancías, gestionando los proveedores y las situaciones de cobro de tu empresa.

Descripción

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DE COMPRAS EN LA LOGÍSTICA INTERNA

- Importancia de la función de compras en la logística interna de la empresa. - Plan de compras y programa de necesidades. - Secuencia del ciclo de compras para la empresa. - Descripción y especificación de la compra para la empresa. - Petición de ofertas y pliego de condiciones de aprovisionamiento. - El acuerdo y contrato de compraventa/suministro. - Documentación de la compra. - Las compras en mercados internacionales. Globalización de la cadena de suministro.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN DE PROVEEDORES

- Identificación de fuentes de suministro y búsqueda de proveedores. - Competencia perfecta e imperfecta. - Criterios de selección de proveedores. - Homologación proveedores. - Categorización de proveedores. - Registro de proveedores: el fichero de proveedores. - Sistemas de aseguramiento de calidad de proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

- Conceptos clave en la negociación con proveedores. - Resolución de conflictos y litigios con proveedores: posibilidades de actuación. - Cualidades del negociador: comunicación, persuasión y habilidades. - Estilos/ formas de negociación. - Tipos de negociación. - Preparación de la negociación: estrategias y tácticas. - Etapas del proceso de negociación. - Actitud y comportamiento en la negociación. - Puntos críticos de la negociación. - Posiciones de las partes en la negociación: poder de negociación. - Estrategia ante situaciones especiales: monopolio, proveedores exclusivos y otras. - Arbitraje y mediación en conflictos con proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CONCURSO DE ACREEDORES

- Introducción. - El concurso. - Tipos de concursos. - La empresa en concurso. - ¿Qué debe hacer una empresa cuando un cliente es declarado en concurso? - Etapas del concurso. - Desarrollo del convenio: fases.

Información adicional

- Online: Si

- Horas: 90
- Tipo: Profesiones
- Unidades: 4