Gestión de Compras y Proveedores (20 horas)



Categoría: Comercio y marketing
Product Tags: comercio y markting, cursos de formación
Página del curso: https://www.ensenanzadual.com/cursos/gestion-de-compras-y-proveedores-comt042po/

Objetivo

Con el Curso de **Gestión de Compras y Proveedores** de **20 horas** adquirirás los conocimientos necesarios para cambiar de carrera o actualizar tus competencias profesionales, no lo dudes más y solicita información sobre este curso.

Descripción

ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS

1.1. La función de compras.

1.2. Objetivos de aprovisionamiento.

1.3. Relación con otras áreas implicadas.

1.4. Enlace con almacenes.

1.5. Obtención de beneficios económicos a través de compras.

1.6. Economías de escala.

1.7 Centrales de compra, grandes y pequeñas superficies.

SELECCIÓN Y EVALUACIÓN. EVALUACIÓN DE OFERTAS

2.1. Evaluación y selección de proveedores.

2.2. La negociación comercial: condiciones de compra y formas de pago.

2.3. Análisis de las ofertas presentadas.

2.4. La competencia.

2.5. Incidencia del coste en el precio de venta.

2.6. El margen.

2.7. La demanda de compra.

CONTROL DE GESTION EN COMPRAS

3.1. Estacionalidad, variabilidad y dispersión.

3.2. Sistemas de información y comunicación.

3.3. Sistemas de previsión.

3.4. Métodos de gestión de stocks.

3.5. Emisión y seguimiento de pedidos.

3.6. La cumplimentación del pedido.

3.7. La compra especulativa.

3.8. Ampliación de la oferta ante el mercado europeo.

3.9. Incidencia de la armonización fiscal.

3.10. Centrales de compra transnacionales.

3.11. La auditoría de las operaciones comerciales.

PREPARACIÓN y EVALUACIÓN DE OFERTAS Y PROMOCIONES

4.1. Promociones.

4.2. Ofertas.

4.3. Tratamiento de rappeles.

4.4. Descuentos y bonificaciones.

SEGUIMIENTO COMPRAS

5.1. Incidencias en facturación.

5.2. Análisis financieros de las operaciones comerciales.

5.3. Incidencias en la recepción.

5.4. Retrasos en la entrega.

5.5. Diferencias cuantitativas.

5.6. Alteraciones cualitativas.

5.7. Condiciones de entrega.

HABILIDADES NECESARIAS EN EL PROCESO NEGOCIADOR

6.1. Autocontrol

6.2. Autoestima.

6.3. Asertividad.

6.4. Empatía

6.5. Persuasión.

6.6. Comunicación efectiva en situaciones de conflicto.

6.7. Etapas del proceso Negociador.

6.8. Estrategias y Técnicas de negociación.

Información adicional

- Online: Si
- Horas: 20
- Tipo: Profesiones