



GESTIÓN DE PROVEEDORES Y RELACIONES COMERCIALES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades para gestionar eficientemente la relación con proveedores, optimizar procesos de abastecimiento y fortalecer la cadena de valor de la empresa.



Objetivos específicos

- Identificar el rol estratégico del abastecimiento en la organización. Implementar técnicas avanzadas de negociación y gestión contractual. Analizar y mitigar riesgos asociados al suministro y proveedores.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Rol Estratégico Del Abastecimiento

Contenidos:

Evolución de compras: de operativo a estratégico.

Rol del área en la cadena de valor Sonacol.

Alineación con objetivos corporativos Sonacol.

KPIs estratégicos de abastecimiento.

Módulo 2

Abastecimiento Estratégico (Strategic Sourcing)

Contenidos:

Proceso de strategic sourcing.

Análisis de gasto (spend analysis).

Segmentación de compras (matriz Kraljic).

Estrategias por categoría.

TCO (Total Cost of Ownership).

Módulo 3

Gestión Y Segmentación De Proveedores

Contenidos:

Clasificación de proveedores (críticos, estratégicos, tácticos).

Modelos SRM (Supplier Relationship Management).

Evaluación financiera de proveedores.

Riesgo de dependencia y concentración.

Desarrollo de proveedores.

Módulo 4

Selección, Homologación Y Evaluación Avanzada

Contenidos:

Modelos multicriterio avanzados.

Due diligence de proveedores.

Evaluación técnica, financiera y ESG.

Sistema de scoring y ranking.

KPIs avanzados (OTIF, calidad, costo, servicio).

Módulo 5

Contratación Estratégica Y Gestión Contractual

Contenidos:

Tipos de contratos: spot, contrato marco, acuerdo largo plazo.

Diseño de contratos.

SLA avanzados.

Cláusulas críticas (reajuste, multas, salida, riesgos).

Gestión del ciclo de vida del contrato (CLM).

Gestión de cambios contractuales.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl