



NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROVEEDORES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades y estrategias de negociación y gestión de proveedores para optimizar las compras, mejorar las condiciones comerciales, controlar costos y fortalecer relaciones comerciales sostenibles, de acuerdo con las necesidades y objetivos de la empresa.



Objetivos específicos

- Aplicar técnicas de negociación para obtener mejores condiciones de precio, calidad, plazos de entrega y formas de pago.
- Implementar criterios de evaluación, selección y seguimiento de proveedores, considerando costos, calidad, cumplimiento y nivel de servicio.
- Desarrollar estrategias para gestionar conflictos, resolver diferencias comerciales y establecer relaciones colaborativas con 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

Introducción a la gestión estratégica de compras y proveedores

Contenidos:

Rol estratégico del área de compras en la organización.

Importancia de la gestión eficiente de proveedores.

Relación entre compras, costos, calidad y continuidad operacional.

Identificación de necesidades y definición de requerimientos de compra.

Actividad Práctica: Análisis de un proceso de compra, identificando oportunidades de mejora en la gestión de proveedores.

Módulo 2

Técnicas y estrategias de negociación con proveedores

Contenidos:

Principios fundamentales de la negociación comercial.

Preparación y planificación de una negociación.

Identificación de objetivos, prioridades, límites y alternativas.

Técnicas de negociación de precios, descuentos, plazos de entrega y condiciones de pago.

Manejo de objeciones y estrategias de persuasión.

Actividad Práctica: Simulación de una negociación con un proveedor para mejorar las condiciones comerciales de una compra.

Módulo 3

Evaluación, selección y desarrollo de proveedores

Contenidos:

Criterios para evaluar y seleccionar proveedores.

Análisis comparativo de cotizaciones y propuestas comerciales.

Evaluación de costos, calidad, cumplimiento y tiempos de entrega.

Indicadores de desempeño de proveedores. Identificación y gestión de riesgos asociados al abastecimiento.

Actividad Práctica: Elaboración de una matriz comparativa para evaluar y seleccionar proveedores según criterios definidos.

Módulo 4

Gestión de contratos, acuerdos y relaciones comerciales

Contenidos:

Elementos relevantes de los acuerdos comerciales con proveedores.

Seguimiento de compromisos, plazos y condiciones pactadas.

Comunicación efectiva y gestión de expectativas.

Manejo de conflictos, incumplimientos y reclamos.

Estrategias para desarrollar relaciones comerciales de largo plazo.

Actividad Práctica: Análisis de un caso de incumplimiento de un proveedor y elaboración de un plan de acción para resolver la situación.

Módulo 5

Optimización de compras y mejora continua

Contenidos:

Identificación de oportunidades de ahorro y eficiencia en las compras.

Análisis del costo total de adquisición.

Estrategias para optimizar procesos de abastecimiento.

Uso de indicadores para monitorear resultados de negociación y gestión de proveedores.

Elaboración de planes de mejora para el área de compras.

Actividad Práctica: Desarrollo de una propuesta de mejora para optimizar costos, condiciones de compra y desempeño de proveedores.

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