

COMT042PO GESTIÓN DE COMPRAS Y PROVEDORES



180,00 € - 250,00 €

Este Curso COMT042PO GESTIÓN DE COMPRAS Y PROVEDORES le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT042PO GESTIÓN DE COMPRAS Y PROVEDORES el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y realizar óptimamente la gestión de compras asegurando el abastecimiento y el margen de rentabilidad, así como analizar las relaciones de la función de compras con la administración, el marketing y, especialmente, con la logística.

Categorías: [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Comercio y Marketing](#) |

INFORMACIÓN

Duración [20 h](#)
Modalidad [Online](#)

Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS

1. La función de compras
2. Objetivos de aprovisionamiento
3. Relación con otras áreas implicadas
4. Enlace con almacenes
5. Obtención de beneficios económicos a través de compras
6. Economías de escala
7. Centrales de compra, grandes y pequeñas superficies

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN Y EVALUACIÓN. EVALUACIÓN DE OFERTAS

1. Evaluación y selección de proveedores
2. La negociación comercial: condiciones de compra y formas de pago
3. Análisis de las ofertas presentadas
4. La competencia
5. Incidencia del coste en el precio de venta
6. El margen
7. La demanda de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL DE GESTIÓN EN COMPRAS

1. Estacionalidad, variabilidad y dispersión
2. Sistemas de información y comunicación
3. Sistemas de previsión
4. Métodos de gestión de stocks

5. Emisión y seguimiento de pedidos
6. La cumplimentación del pedido
7. La compra especulativa
8. Ampliación de la oferta ante el mercado europeo
9. Incidencia de la armonización fiscal
10. Centrales de compra transnacionales
11. La auditoría de las operaciones comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE OFERTAS Y PROMOCIONES

1. Promociones
2. Ofertas
3. Tratamiento de rappeles
4. Descuentos y bonificaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SEGUIMIENTO COMPRAS

1. Incidencias en facturación
2. Análisis financieros de las operaciones comerciales
3. Incidencias en la recepción
4. Retrasos en la entrega
5. Diferencias cuantitativas
6. Alteraciones cualitativas
7. Condiciones de entrega

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HABILIDADES NECESARIAS EN EL PROCESO NEGOCIADOR

1. Autocontrol
2. Autoestima
3. Asertividad
4. Empatía
5. Persuasión
6. Comunicación efectiva en situaciones de conflicto
7. Etapas del proceso Negociador
8. Estrategias y Técnicas de negociación