

# Módulo 2 Negociación con proveedores

AF: 32186

## OBJETIVO

En este curso, el objetivo general será controlar todas las aristas que se podrán dar en una negociación con proveedores. Y como objetivos individuales están: ? Comprender las diferentes estrategias y tácticas empleadas en el desarrollo de la negociación. ? Desarrollar el modelo Strategic Sourcing, conociendo las etapas, los beneficios y los factores de éxito en su implementación. ? Poder conocer los criterios de búsqueda e identificación de proveedores, así como las características del proveedor que queremos encontrar, así como la importancia que tiene la cadena de suministro. ? Gestionar los contratos y los pedidos de compra, así como su correcta administración. ? Saber de la existencia de los indicadores claves de rendimiento, así como de cuáles son imprescindibles para nuestra organización.

## ÍNDICE

### UNIDAD 1. DESARROLLO DE NEGOCIACIÓN

Introducción Mapa conceptual Contenido 1.1. Estrategias de negociación 1.1.1. Negociación por posiciones 1.1.1.1. Negociaciones competitivas (yo gano, tú pierdes) 1.1.1.2. Negociaciones colaborativas (yo gano, tú ganas) 1.1.1.3. Crítica a la negociación por posiciones 1.1.2. Negociación por principios, o negociación basada en los méritos 1.1.3. Criterios para elegir el tipo de negociación más apropiado 1.2. Tácticas de negociación 1.2.1. Tácticas de presión posicionales 1.3. El perfil de un buen negociador Resumen

### UNIDAD 2. PROVEEDORES: BÚSQUEDA, SELECCIÓN Y EVALUACIÓN. VALORACIÓN DE OFERTAS

Introducción Mapa conceptual Contenido 2.1. El Proceso de Sourcing: Localización, Identificación y Evaluación de proveedores 2.1.1. Las etapas 2.1.2. Beneficios del modelo de Strategic Sourcing 2.1.3. Factores de éxito en su implementación 2.2. El mercado del proveedor 2.2.1. Archivo multimedia: "El mercado del proveedor" 2.3. El perfil del proveedor deseado 2.4. El Proceso de Búsqueda e Identificación de Proveedores Resumen

### UNIDAD 3. CONTROL DE GESTIÓN EN COMPRAS

Introducción Mapa conceptual Contenido 3.1. Gestión de los contratos/pedidos de compra 3.1.1. Gestión de los contratos con proveedores 3.1.2. La gestión de compras