



Cambra de Comerç
Mallorca



RELACIÓN CON PROVEEDORES EN LA GESTIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO **(Bonificable por la Fundación Tripartita)**

La **Cámara de Comercio de Mallorca** presenta este curso impartido por **ESIC Business & Marketing School**, dirigido al área de compras y relación con proveedores de las empresas.

OBJETIVOS:

- Definir las variables más importantes en el proceso de selección de proveedores, tanto las económicas como las logísticas.
- Señalar las estrategias básicas que podemos seguir en el proceso de gestión de stocks y de pedidos en el departamento de compras.
- Analizar la importancia del stock en la empresa, desde la perspectiva de otras áreas.
- Definir los motivos que de manera habitual generan diferencias en los inventarios.
- Establecer un conjunto de medidas para mejorar el control del inventario.
- Conocer las diferentes fases de una negociación, identificando sus factores clave.
- Descubrir las estrategias a utilizar en función de los distintos tipos de negociación.

CONTENIDOS:

- **Objetivos y responsabilidades de la gestión de compras**
- **Desarrollo y gestión del plan de compras**
- **La colección de artículos**
- **Selección de proveedores**
 - Estrategias y tácticas de selección de proveedores
 - Análisis de la capacidad de un proveedor
 - Variables económicas y logísticas a analizar
- **Proceso de gestión de stocks**
 - Información necesaria para el desarrollo de la gestión de stocks
 - El cálculo de la cantidad a pedir
 - Análisis específicos por líneas de productos
 - La problemática de las operaciones centralizadas
 - Las ofertas y temporadas
- **La gestión de compras en la nueva economía**
- **¿Qué es negociar?**
 - Las cuatro dimensiones de la negociación
 - Cuales son los factores clave a considerar en el proceso negociador
- **Como gestionar el poder en la negociación de precios y condiciones**
- **Análisis de las dimensiones del proceso negociador**
 - Elementos a tener en cuenta
 - Las fases del proceso negociador
- **Importancia del stock en la empresa**
- **Motivos por los que se generan diferencias de inventario**
 - Relacionados con procesos operativos
 - Relacionados con procesos administrativos
 - Relacionados con procesos comerciales
- **Medidas que mejoran en control del inventario**
 - Procedimiento de inventario continuo del almacén
 - Mejoras en procesos operativos

- Movimientos administrativos online
- Planificación de servicio al cliente

DIRIGIDO: A gerentes de empresas y a responsables e integrantes de los departamentos de compras y aprovisionamientos. Asimismo este programa puede aportar nuevos conocimientos a integrantes de otras áreas empresariales.

METODOLOGÍA:

Combina la exposición de contenidos con la resolución de casos prácticos.

DOCENTE: Antonio Rosillo Miguel. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC.

Formación Académica. Diplomado en Dirección de Empresas (INEA). Master MBA en Dirección y Admón. de Empresas por IEDE. Curso Superior de Ventas (UPJOHN). Seminario "Gestión de Calidad" (Fundación Confemetal). Graduado Relaciones Humanas y Comunicación Eficaz por la Fundación Dale Carnegie.

Experiencia Profesional. ESIC-EMPRESA. Consultor – Formador. Área: Comercial-Marketing

M.R.W. (Madrid Sur). Director Comercial

VALEO DISTRIBUCIÓN. Jefe de Almacenes.

UPJONH COMPANY. Rble. de Planificación y Control.

Experiencia en desarrollo e impartición de Programas Formativos in Company, para empresas de reconocido prestigio: La Caixa, Adidas España, Motorola, Kodak, Grupo Prisa, Mahou, Michelin, Grupo telefónica, El Corte Inglés, Swatch, Santillana, Seur, CLH Hidrocarburos, Nintendo, Hero España, El Pozo Alimentación, Roca, Marie Claire, Schwarzkopf, Vichy, Amena, Unitec, Pikolinos, Q2, Grupo Timon, Telyco, entre otras.

DURACIÓN: 24 horas de formación

FECHAS Y HORARIOS:

16, 23 y 30 de octubre de 2014.

Jueves de 9:00-14:00 hs. y 15:30-18:30 hs.

INSCRIPCIONES: Hasta el 9 de octubre, a través de www.cambramallorca.com

La Cámara se reserva el derecho de cancelar el curso si no alcanzara un mínimo de asistentes.

ASISTENCIA: Los alumnos que cumplan el 75% de asistencia, recibirán un certificado acreditando su participación, expedido por esta Cámara de Comercio y ESIC Business&MarketingSchool.

COSTE MATRÍCULA:

525€

10% de descuento aplicable a los Socios del **Club Cambra Mallorca.**

FORMA DE PAGO: transferencia bancaria a la cta. del Banco Popular

nº. ES15 0075 6839 60 0860000538

el importe de la matrícula es gasto deducible en IRPF o Impuesto sobre Sociedades.

CURSO BONIFICABLE POR LA FUNDACIÓN TRIPARTITA:

Las empresas pertenecientes al Club, podrán solicitar el servicio de gestión de la bonificación, contactando con una semana de antelación previa al inicio del curso, al tlf. 902 565 296, o al email gestioncreditomallorca@camaras.org y aportando toda la documentación requerida.

El coste de dicho servicio será de 45 € para éste curso (importe también bonificable).

LUGAR DE REALIZACIÓN E INFORMACIÓN:

Cámara de Comercio de Mallorca.

Dpto. Formación tlf. 971 71 01 88 ext. 236-228-230

ccinmallorca@camaras.org