

NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

TALLER PARA LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS

CURSO PRESENCIAL

OBJETIVOS

- Aprender a gestionar eficientemente el proceso de compras, desde la selección de proveedores a la evaluación de beneficios y volúmenes de compras.
- Identificar las técnicas de negociación con proveedores más importantes para garantizar un costo/beneficio óptimo para las partes involucradas.

DIRIGIDO A

Profesionales, que trabajen en el sector privado, a cargo de las compras y de la contratación de proveedores.

CONTENIDO

- Estructura y organigrama ideal del área de compras perfecta.
- Compras: Clasificación, finalidad e importancia para el crecimiento de la empresa.
- Programa de Reposición de Mercaderías (MRP): Formato, análisis, elaboración y distribución.
- Análisis de cotizaciones y toma de decisiones.
- Los perfiles de inventario.
- Proveedores: Clasificación, seguimiento, relaciones, homologación y evaluaciones.
- ¿Cómo controlar y analizar el cumplimiento de proveedores?
- ¿Qué es una negociación y cuáles son sus principales objetivos?
- ¿Cómo identificar y romper barreras en una negociación?

METODOLOGÍA

Todos nuestros talleres se arman bajo la Metodología PAM® (Productividad Alineada a Metas), que puede ser resumida en 5 pilares estratégicos:

1. **CONOCIMIENTO:** Aquí insertamos la teoría. Cada concepto es cuidadosamente colocado para que cumpla una función específica alineada a los objetivos del taller.
2. **REFLEXIÓN:** Revisamos en que parte de nuestra vida profesional y personal podemos enfocar los nuevos conocimientos.
3. **APLICACIÓN:** Trabajamos actividades concretas, adaptadas a tus necesidades para aplicar lo que estás estudiando.
4. **PLAN DE ACCIÓN:** Al finalizar el evento diseñarás tu propio plan de acción para que puedas medir los resultados de tu incremento en productividad.
5. **SEGUIMIENTO:** Te ayudaremos con un seguimiento a los 30 días para comprobar que estés cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

DETALLES E INVERSIÓN

Duración:	4 horas
Fechas:	Miércoles, 14 de diciembre del 2022
Horario:	14h00 a 18h00
Precio Normal:	\$60 + IVA

PRECIO ESPECIAL: \$48 + IVA

(Hasta el 14 de noviembre del 2022)

Descuentos: 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$54 + IVA por persona).
20% para grupos de más de 5 personas (\$48 + IVA por persona).

Formas de Pago:

- Depósito o transferencia
Banco Pichincha
Cuenta Corriente: 2100158115
Razón Social: CONSULTCSM CÍA. LTDA.
RUC: 1490819211001
Teléfono: 0989277244
Email: info@candoabogados.com

- Todas las tarjetas de crédito y débito a nivel nacional.

Incluye: Materiales de trabajo en formato digital, diploma de aprobación en formato digital con código de verificación y sistema blockchain antifraude, cuaderno, pluma, refrigerios y almuerzo.

CURSO PRESENCIAL ORGANIZADO POR
DAVID CANDO SHEVCHUKOVA
FRANQUICIADO FORMACIÓN®
TERRITORIO: CUENCA

CONSULTCSM CÍA. LTDA.
RUC: 1490819211001

cuenca@formacion.ec
(+593) 999 00 1324 – (+593) 987 20 1842