



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

Curso Online de Proveedores, Acreedores y Deudores por Operaciones de Tráfico

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Si trabaja en un sector relacionado con la gestión de productos y mercancías y quiere conocer los aspectos fundamentales sobre figuras importantes en este ámbito como son los proveedores y los acreedores este es su momento, con el Curso Online de Proveedores, Acreedores y Deudores por Operaciones de Tráfico podrá adquirir los conocimientos necesarios para tratar las transacciones de mercancías en su empresa con total profesionalidad. En el ámbito del comercio y marketing, es necesario la gestión y control del aprovisionamiento, dentro del área profesional logística comercial y gestión del transporte, por lo que es muy importante saber gestionar a los proveedores y tener en cuenta las situaciones de cobro. Con la realización de este Curso Online de Proveedores, Acreedores y Deudores por Operaciones de Tráfico conocerá los aspectos fundamentales de este ámbito.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DE COMPRAS EN LA LOGÍSTICA INTERNA

1. Importancia de la función de compras en la logística interna de la empresa
2. Plan de compras y programa de necesidades

3. Secuencia del ciclo de compras para la empresa
4. Descripción y especificación de la compra para la empresa
5. Petición de ofertas y pliego de condiciones de aprovisionamiento
6. El acuerdo y contrato de compraventa/suministro
7. Documentación de la compra
8. Las compras en mercados internacionales. globalización de la cadena de suministro

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN DE PROVEEDORES

1. Identificación de fuentes de suministro y búsqueda de proveedores
2. Competencia perfecta e imperfecta
3. Criterios de selección de proveedores
4. Homologación proveedores
5. Categorización de proveedores
6. Registro de proveedores: el fichero de proveedores
7. Sistemas de aseguramiento de calidad de proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

1. Conceptos clave en la negociación con proveedores
2. Resolución de conflictos y litigios con proveedores: posibilidades de actuación
3. Cualidades del negociador: comunicación, persuasión y habilidades
4. Estilos/ Formas de negociación
5. Tipos de negociación
6. Preparación de la negociación: Estrategias y tácticas
7. Etapas del proceso de negociación
8. Actitud y comportamiento en la negociación
9. Puntos críticos de la negociación
10. Posiciones de las partes en la negociación: poder de negociación
11. Estrategia ante situaciones especiales: monopolio, proveedores exclusivos y otras
12. Arbitraje y mediación en conflictos con proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CONCURSO DE ACREEDORES

1. Introducción
2. El Concurso
3. Tipos de concursos
4. La empresa en concurso
5. ¿Qué debe hacer una empresa cuando un cliente es declarado en concurso?
6. Etapas del concurso
7. Desarrollo del Convenio: Fases



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es