

## **GESTIÓN DE COMPRAS Y PROVEDORES**

### **CONTENIDOS FORMATIVOS:**

1. ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS
  - 1.1. La función de compras.
  - 1.2. Objetivos de aprovisionamiento.
  - 1.3. Relación con otras áreas implicadas.
  - 1.4. Enlace con almacenes.
  - 1.5. Obtención de beneficios económicos a través de compras.
  - 1.6. Economías de escala.
  - 1.7 Centrales de compra, grandes y pequeñas superficies.
2. SELECCIÓN Y EVALUACIÓN. EVALUACIÓN DE OFERTAS
  - 2.1. Evaluación y selección de proveedores.
  - 2.2. La negociación comercial: condiciones de compra y formas de pago.
  - 2.3. Análisis de las ofertas presentadas.
  - 2.4. La competencia.
  - 2.5. Incidencia del coste en el precio de venta.
  - 2.6. El margen.
  - 2.7. La demanda de compra.
3. CONTROL DE GESTION EN COMPRAS
  - 3.1. Estacionalidad, variabilidad y dispersión.
  - 3.2. Sistemas de información y comunicación.
  - 3.3. Sistemas de previsión.
  - 3.4. Métodos de gestión de stocks.
  - 3.5. Emisión y seguimiento de pedidos.
  - 3.6. La cumplimentación del pedido.
  - 3.7. La compra especulativa.
  - 3.8. Ampliación de la oferta ante el mercado europeo.
  - 3.9. Incidencia de la armonización fiscal.
  - 3.10. Centrales de compra transnacionales.
  - 3.11. La auditoría de las operaciones comerciales.
4. PREPARACIÓN y EVALUACIÓN DE OFERTAS Y PROMOCIONES
  - 4.1. Promociones.
  - 4.2. Ofertas.
  - 4.3. Tratamiento de rappelés.
  - 4.4. Descuentos y bonificaciones.
5. SEGUIMIENTO COMPRAS
  - 5.1. Incidencias en facturación.
  - 5.2. Análisis financieros de las operaciones comerciales.
  - 5.3. Incidencias en la recepción.
  - 5.4. Retrasos en la entrega.
  - 5.5. Diferencias cuantitativas.

## **GESTION DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO**

### **CONTENIDOS FORMATIVOS:**

- 5.6. Alteraciones cualitativas.
- 5.7. Condiciones de entrega.
- 6. HABILIDADES NECESARIAS EN EL PROCESO NEGOCIADOR
  - 6.1. Autocontrol
  - 6.2. Autoestima.
  - 6.3. Asertividad.
  - 6.4. Empatía
  - 6.5. Persuasión.
  - 6.6. Comunicación efectiva en situaciones de conflicto.
  - 6.7. Etapas del proceso Negociador.
  - 6.8. Estrategias y Técnicas de negociación.