



video bienvenida



módulo 1 e-learning



módulo 2 e-learning



módulo 3 e-learning



módulo 4 e-learning



módulo presencial

# RELACIÓN CON PROVEEDORES Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL

## > OBJETIVO DEL CURSO

El presente curso busca interiorizar a los alumnos en la relación con los proveedores desde el punto de vista estratégico, revisando y definiendo procesos de búsqueda, selección y evaluación de proveedores mediante la planificación asociada a la negociación, que finalmente servirá como retroalimentación constante para el desarrollo tanto de la organización como de los proveedores.

## > CONTENIDO CURSO ONLINE

### Módulo 1: Filosofía del relacionamiento con proveedores

entender la importancia estratégica del relacionamiento con los proveedores alineado tanto a los objetivos organizacionales como a los de abastecimiento en sus distintas visiones.

- Introducción.
- Objetivos Organizacionales y de abastecimiento.
- Los proveedores y su importancia estratégica.
- Visión competitiva.
- Visión colaborativa.
- Modelo de satisfacción comprador - proveedor.

### Módulo 2: Búsqueda, selección y evaluación de proveedores

Disponer de un proceso de búsqueda, selección y evaluación de proveedores.

- Clasificación estratégica.
- Calidad y confiabilidad.
- Criterios de selección.
- Condiciones comerciales.
- Definiciones contractuales.
- Comunicación.

## > ESTE CURSO TE PREPARA PARA

- Distinguir aspectos estratégicos y funcionales respecto de la relación con un proveedor.
- Seleccionar el tipo de relación con el proveedor (transacción, relación, relación estratégica).
- Seleccionar diversas técnicas de negociación asociadas a un objetivo de área.
- Aprender sobre el relacionamiento en el largo plazo con los proveedores.

### Módulo 3: Planeación y negociación

Comprender el proceso de planeación y definir los argumentos de negociación para el cumplimiento de los objetivos.

- Etapas de una planeación.
- Objetivos claves.
- Planeación: transaccional, relacional y relacional estratégica.
- Negociación: estrategia y técnica, argumentos.

### Módulo 4: Control y desarrollo

Entender la dinámica del control como fuente de aprendizajes.

- Retroalimentación: el control visto como aprendizaje.
- KPI's.
- Sistemas de información.
- Desarrollando proveedores.
- Importancia del plan alternativo.



Profesor

**CLAUDIO CARVAJAL**

Ingeniero Civil Industrial, Pontificia Universidad Católica de Chile, Master of Business Administration, Universidad de Chile, Master of Business Administration, Tulane University, Estados Unidos.

Gerente, Director, Consultor y profesor, con experiencia en Chile, Argentina, Brasil, Ecuador, Estados Unidos, México, Perú, Panamá. Creador de áreas de gestión de negocios, de estudios, de servicio al cliente y ventas. Cuenta con amplios conocimientos e estrategia de negocios, liderazgo, marketing research, análisis e mercado/consumidor y negociación.

**Valor:** \$280.000  
**Horas:** 28 hrs. on line + clase presencial de 4 hrs.  
**Fecha inicio:** 11/09/2019  
**Fecha término:** 08/10/2019  
**Clase presencial:** sábado 05/10/2019 de 9:30 a 13:30 hrs.

