

Programa Formativo

ACCIÓN DE FORMACIÓN:

CURSO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

DURACIÓN:

16.00 horas [10.00 hora(s) teórica(s) y 6.00 hora(s) práctica(s)]

OBJETIVO GENERAL:

Al finalizar la acción de formación, los participantes estarán en capacidad de aplicar técnicas de negociación con proveedores para asegurar la estabilidad en la gestión de la cadena de suministros de la organización.

PROPÓSITO:

Dotar a los participantes con las herramientas para negociar convenios de suministro basados en ganar-ganar.

DIRIGIDO A:

Gerentes, Supervisores, Coordinadores y Analistas de Procura y Cadena de Suministro.

UNIDADES PROGRAMÁTICAS

UNIDAD 1: Técnicas de Negociación

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Aplicar técnicas de negociación basadas en intereses, con el fin de maximizar el beneficio para las partes.	1) Principios de la Negociación. 1,1) Concepto de Negociación. 1,2) Tipos de Negociadores. 1,3) Tipos de Negociaciones. 1,4) Jugada del "Negociador Duro". 2) Intereses y Percepciones. 2,1) Interés central del Negociador. 2,2) Ampliación del Campo de Percepción. 2,3) Manejo de las Emociones. 2,4) Comunicación. 3) Negociación Basada en Posiciones / Negociación Basada en Intereses. 3,1) Definición del Peor Escenario. 3,2) Identificación de los Intereses. 3,3) Diferencias en el Poder de Negociación. 3,4) Mejor Alternativa Ante un Acuerdo Negociado (MAAN). 4) Tácticas durante la Negociación. 4,1) Engaño en la Negociación 4,2) Tácticas Dilatorias, Presión, Amenaza, Guerra Psicológica, Policías Bueno y Malo, Otras. 4,3) Enfoque en Ganar-Ganar	4.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (8.00 horas totales)

Programa Formativo (cont.)

UNIDAD 2: Gestión de la Cadena de Suministros

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
<p>Reconocer el Impacto de las estrategias de contratación en la gestión de la cadena de suministros, para asegurar la estabilidad en la disponibilidad y demás condiciones de entrega de bienes y servicios adquiridos a los proveedores.</p>	<p>1) Análisis del Mercado. 1,1) Determinación de la Demanda Interna. Base Cero, Plan de Negocios, Presupuesto. 1,2) Determinación de la Oferta. Evaluación de Proveedores. 2) Gestión de Riesgos en la Cadena de Suministros. 2,1) Riesgos de Disponibilidad (Variedad de Productos y Proveedores, Inventarios, Tiempo de Aprovechamiento). 2,2) Riesgos de Precios (Volatilidad de Precios, Tipos de Cambio, Impuestos). 2,3) Riesgos de Calidad (Variedad y Competencia Técnica de los Proveedores). 3) Convenios de Suministro con Proveedores Ganar-Ganar. 3,1) Impacto de las Economías de Escala. Dilema Margen-Volumen. Impacto del Plazo/Volumen del Convenio en la Estructura de Costos. 3,2) Convenios de Suministro vs. Contrataciones Individuales al Menudeo. ¿Qué es mejor para la empresa? 3,3) Aspectos a Considerar para Minimizar el Riesgo en un Contrato de Suministro.</p>	<p>6.00 horas teóricas y 2.00 horas prácticas (8.00 horas totales)</p>