
Curso:

TÉCNICAS EFECTIVAS PARA LA GESTIÓN DE COMPRAS

Objetivo: Formar al participante para que sean capaces de aplicar técnicas estratégicas y efectivas para conseguir mejores condiciones de compra y adquisición, en función de los requerimientos de la organización empresarial.

Dirigido a: Profesionales, personal administrativo, coordinadores de áreas quienes desempeñan labores de compra, adquisiciones y abastecimiento en las empresas.

Contenido:

- Consideraciones económicas generales
- ¿Cómo obtener el mejor precio?
- Criterios
- Análisis de precios
- Análisis de costos
- Costos y competencia
- Teoría de inventarios
- Análisis de inventarios
- Modelo teórico del inventario
- Políticas de sostenimiento de inventarios
- Motivación de los participantes en una negociación
- Objetivos de la negociación
- El papel del negociador eficiente
- Proceso de negociación
- Requisitos de la negociación
- Características de un negociador eficiente y exitoso
- Tendencias y actitudes del negociador eficiente
- Estrategias y acuerdos integrativos
- Comunicación constructiva durante la negociación
