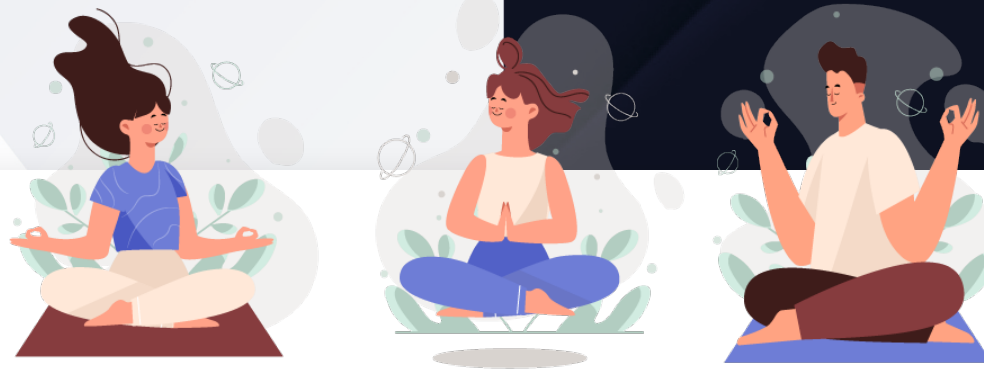




Universidad
Tecmilenio®

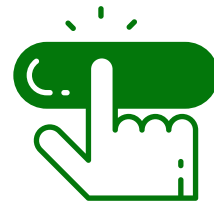




Bondad amorosa

Te invitamos a que realices el siguiente ejercicio mental, el cual te tomará cinco minutos y te servirá para obtener una mejor claridad en los conceptos que aprenderemos el día de hoy.

<https://youtu.be/0w7iee7k9Kc>



Procesos globales de abastecimiento

Tema 1. El proceso de
compras

Módulo 3



El proceso de compras agrega valor a toda la cadena por medio de la eficiencia de los recursos, garantizando la disponibilidad y contribuyendo de forma activa a las operaciones, además de que, en la adquisición, se invierte una parte de los ingresos, por ello, se convierte en una actividad crítica.



El proceso de compras puede desarrollarse en seis pasos que contribuyen al flujo de materiales a lo largo de las operaciones.

1



Identificar las necesidades del usuario del bien o servicio.

2



Evaluar a los proveedores potenciales.

3



Solicitar ofertas (licitar), negociar y seleccionar al proveedor.

4



Aprobar la compra.

5



Emitir orden de compra y recibir los requerimientos adquiridos.

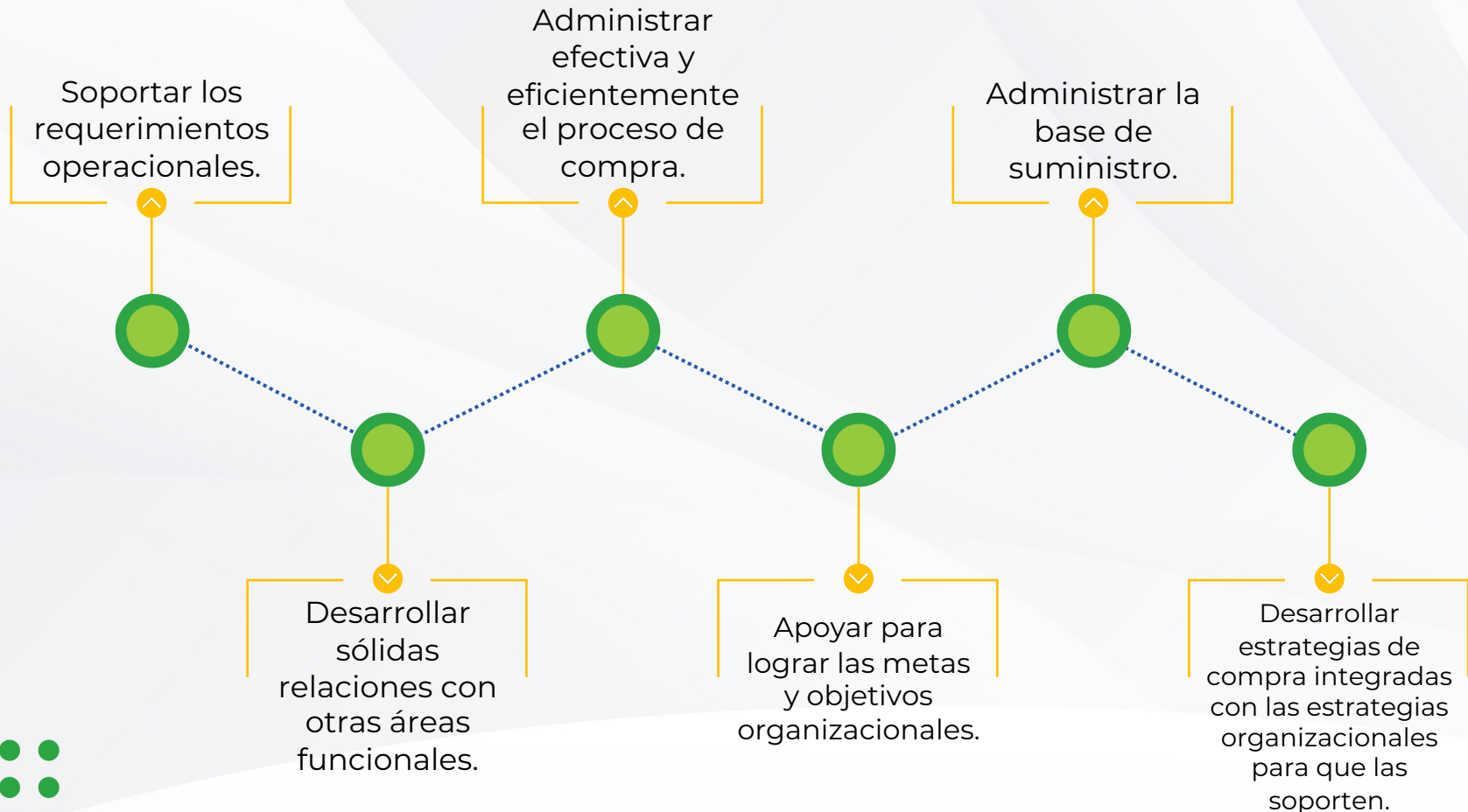
6



Evaluar el desempeño del proveedor.



Objetivos de la función de compras en organizaciones de clase mundial



La función de compras en una empresa tiene una importancia estratégica, si no se realiza de manera efectiva y eficiente, todos los demás esfuerzos que realicen otras funciones se verán afectados.





Reúnete con tus compañeros y analicen lo siguiente:

- Imagina que te seleccionaron para gerente de materiales para un arranque de planta de una empresa de manufactura, administrando las funciones de compras y programación de producción.
- ¿Qué estrategias implementarías para desarrollar y consolidar el departamento de compras?





Procesos globales de abastecimiento

Tema 2. Negociaciones
efectivas



Módulo 3



La negociación es un medio básico de conseguir de los demás aquello que usted desea.

Es una comunicación de ida y vuelta diseñada para alcanzar un acuerdo. Cuando usted y la otra parte comparten algunos intereses y tienen otros que son opuestos entre sí, lo interesante es establecer un punto en donde ambos estén de acuerdo para concretar la relación.



Pasos de la negociación

1



Información

2



Diagnóstico
de la información

3



Establecimiento
de objetivos

4



Formulación de un
plan estratégico



Selección de la estrategia adecuada



Es importante considerar que el desarrollo de un proceso de negociación responde a una planificación intuitiva o explícita que supone una serie de pasos y de una anticipación a las respuestas que se pueden dar de la parte contraria y se centra en convencer con argumentos, no vencer.





Reúnete con tus compañeros y analicen lo siguiente:

- Imagina que tienes un proveedor de componentes especializados con 20 años de colaboración con la organización. De acuerdo al comportamiento del mercado, aplicó un incremento del 6% en el primer trimestre del año; dado que el mercado internacional sigue con restricciones de abastecimiento, ha enviado una notificación de un incremento adicional de 6% para el segundo trimestre.
- Tu objetivo es aplazar/disminuir la aplicación del incremento.
- ¿Qué estrategia de negociación implementarías? Justifica con argumentos.

