

**Instrumento de evaluación**
**LOGÍSTICA Y CADENA DE SUMINISTRO**
**Tercera competencia: Gestión de abastecimientos, demanda y sistemas de información**

Serás capaz de integrar los diferentes sistemas y tecnologías de información que se emplean para administrar una cadena de suministro mejorando el proceso de compra.

**Instrucciones:**

Cada unidad de competencia tiene un valor. Si el participante cumple con cada unidad, deberá colocar la palabra “sí” en la columna “¿Cumple?” y escribir el mismo valor en la columna “Puntaje”. Por el contrario, si el participante no cumple con la unidad, deberá escribir la palabra “no” en la columna “¿Cumple?” y un puntaje de 0 en la columna de la derecha.

Unidades de competencia y criterios correspondientes		Valor	¿Cumple?	Puntaje
<b>Compras, proveedores y ventas</b>				
<b>1. Desarrolla procesos de compras y políticas para proveedores.</b>				
a.	Define una estrategia de compras que esté alineada con la del negocio.	5		
b.	Establece un proceso de compras.	10		
c.	*Genera las políticas necesarias para la selección de proveedores, tanto nacionales como Internacionales.	10		
d.	Realiza un proceso que apoye a desarrollar a los proveedores.	10		
<b>2. Analiza la oferta y demanda y genera un plan de ventas.</b>				
e.	*Elabora un análisis de la oferta y demanda de la venta de teléfonos celulares en los últimos 3 años.	10		
f.	Realiza el pronóstico de venta para un año. Justifica su respuesta.	10		
g.	*Genera un proceso en donde se establezcan las etapas del plan de ventas y operaciones.	10		
<b>Sistema ERP y propuesta</b>				
<b>3. Selecciona un sistema ERP para la interacción con los clientes.</b>				
h.	Elige un sistema ERP con el cuál se interactúe tanto con los proveedores como con los clientes. Justifica la elección.	5		
i.	*Elabora el procedimiento que se seguirá para la implementación del sistema a través de un Cronograma.	10		
<b>4. Elabora una propuesta sobre las ventajas de las ventas en línea y realiza una presentación ejecutiva.</b>				
j.	*Elabora una propuesta de valor y la ventaja competitiva que tiene la venta online.	15		
k.	Realiza una presentación ejecutiva en donde se resuman los puntos más importantes de la evidencia.	5		

\*Los criterios señalados con asterisco son estrictamente indispensables para acreditar la competencia, por lo que debes desarrollarlos obligatoriamente.

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.