



ABASTECIMIENTO

E-LERNOVA

Javier Sandoval
MBA. Ing. Industrial

CONTENIDO DE LA PRESENTACIÓN

1. ¿Qué es Negociar?
2. Entornos de Negociación
3. ¿Cómo definir y negociar con los proveedores?
4. ¿Cómo colaborar con los proveedores?
5. Conformación de una cadena de abastecimiento sólida
6. Lo que veremos la próxima clase

1. ¿QUÉ ES NEGOCIAR?

La negociación es una comunicación de ida y vuelta que se realiza de generar acuerdos, lo más beneficioso posible por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta y buscan ventajas individuales y colectivas, para que ese acuerdo al que se llegue se materialice de forma efectiva.

2. ENTORNOS DE NEGOCIACIÓN



3. ¿CÓMO DEFINIR Y NEGOCIAR CON PROVEEDORES?

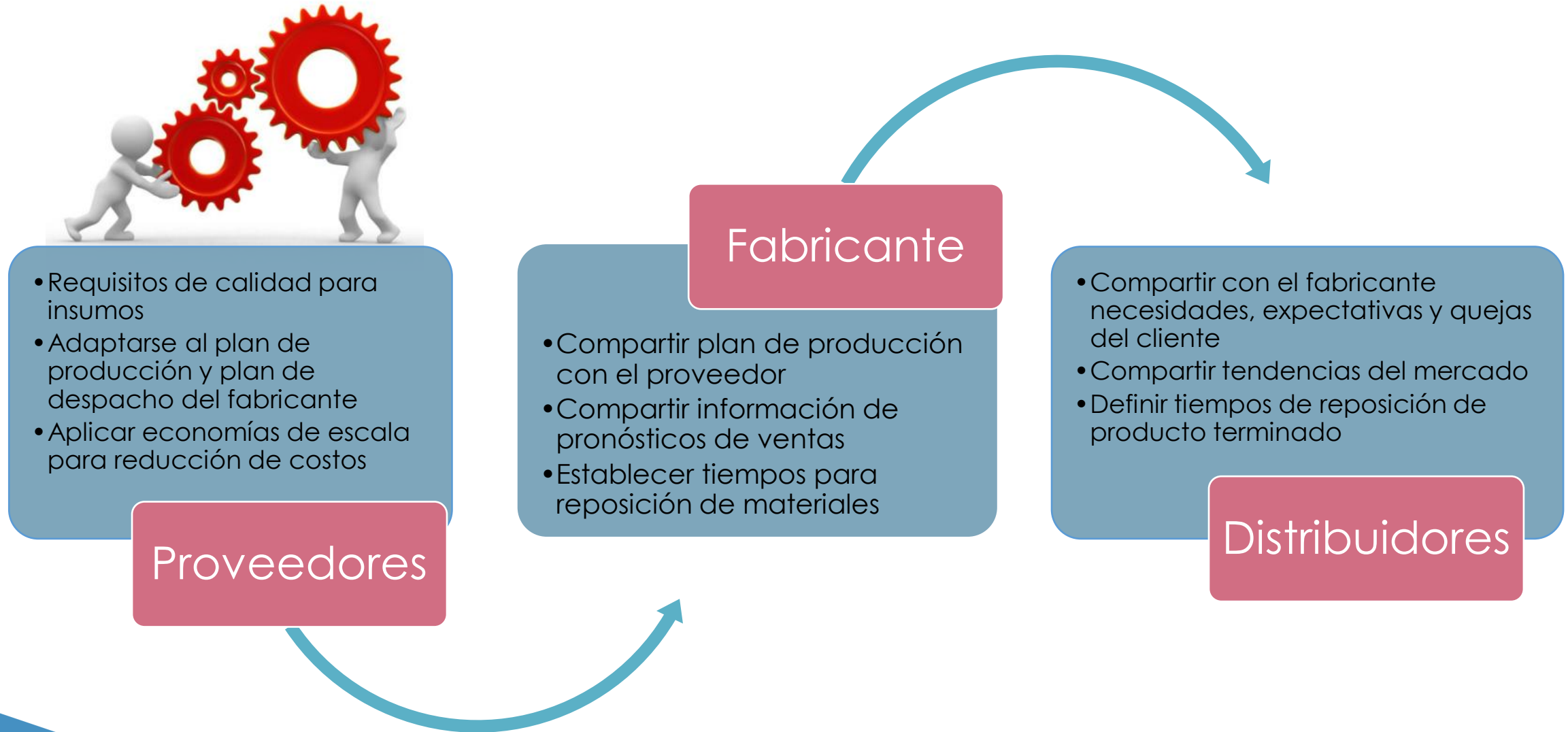


Modelo de Michael Porter



4 Claves para tener control en la negociación con proveedores

4. ¿CÓMO COLABORAR CON LOS PROVEEDORES?



4. ¿CÓMO COLABORAR CON LOS PROVEEDORES?

Colaboración



- Ventajas Competitivas- Estrategia
- Duración competitiva
- Berreras: Tecnología: Gente
- Conductores: Eliminación de costos mediante sincronización

- ✓ Plantear estrategias de colaboración en áreas de mayor competencia.
- ✓ Transformar situaciones ganar perder en ganar, ganar
- ✓ Seleccione sus socios en función de sus capacidades y alineamiento estratégico.
- ✓ Invierta en la gente e infraestructura correcta.
- ✓ Administre de forma conjunta el rendimiento de su estrategia.
- ✓ Diseñe estrategias de colaboración con visión a largo plazo.
- ✓ Proceso S&OP. (Plan de Operaciones de Ventas)

5. CONFORMACIÓN DE UNA CADENA DE ABASTECIMIENTO SÓLIDA

Sostenibilidad En la Cadena de Abastecimiento

Producción Eficiente

- **Reducir costos** de Materiales, energía y transporte.
- Desarrollo de **relaciones estratégicas con proveedores** para optimizar el proceso, los productos y los servicios.

Cultura de Sostenibilidad

- **Formar** e implicar a los empleados.
- Construir **relaciones solidas con los stakeholders.**
- **Posicionamiento en los índices de sostenibilidad.**

Gestión de riesgos

- **Reducir** al mínimo los **riesgos** ambientales, laborales etc.
- **Proteger la reputación** y valor de marca.
- **Facilitar** el acceso a la **financiación** y a los **seguros.**

Compromiso

- **Fomentar** una relación de **cercanía y compartición** de buenas **prácticas.**
- Establecer **canales de comunicación** y desarrollar **foros presenciales.**

Aspectos de especial relevancia para nuestro negocio

6. Lo que veremos la PRÓXIMA CLASE



1. Estrategias de preparación de pedidos
2. Organización del almacén o centro de distribución
3. Organización y control del inventario



E-LERNOVA

A un clic de la Industria

Gracias!

www.elernova.edu.co

info@elernova.edu.co