

LOGÍSTICA Y COMERCIO EXTERIOR

Duración: 13 horas

Metodología: Online

Financiación: Bonificable

MARKETING DE RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES

Descripción

Este curso de Marketing de Relación con los Proveedores se centra en la gestión estratégica de las relaciones entre empresas y proveedores. Se abordan los cambios del entorno empresarial, la comunicación y coordinación entre departamentos, las herramientas de marketing relacional y las claves de la negociación y contratación para establecer relaciones comerciales eficaces y sostenibles.

Objetivos

1. Conocer la adaptación de las empresas a los cambios que se van presentando y que se requieren para ser más competitivas.
2. Saber la importancia de las relaciones entre proveedores y clientes, la comunicación fluida y organización entre departamentos para evolucionar.
3. Conocer las diferentes herramientas de marketing entre empresa y proveedor, y a su vez, conocer la problemática entre empresas de distribución y sus proveedores para mantener una relación efectiva y favorable.
4. Aprender cómo se regula un contrato de suministros, a negociar con proveedores, saber cómo tratarlos, y el tipo de relación que se debe mantener para conseguir una relación próspera.

Programa

- » Unidad 1. Cambios
- » Unidad 2. Distribución y compras
- » Unidad 3. Negociación y contrato