

CALIFICACIÓN DE PROVEEDORES

CURSO DIRIGIDO A:

Jefes de compras, producción y administración.

OBJETIVOS DEL CURSO:

Al finalizar el curso el participante será capaz de aplicar lineamientos para una adecuada gestión de proveedores con el fin de asegurar la calidad de las compras.

HORAS CRONOLÓGICAS:

12 HORAS

CONTENIDOS

MODULO 1 INTRODUCCIÓN

- Importancia y Contexto de la gestión de proveedores.

MODULO 2 REFLEXIONES ESTRATÉGICAS SOBRE LA ORGANIZACIÓN Y SUS PROVEEDORES. Decisiones estratégicas a tomar con respecto a proveedores definiendo:

- Los productos que se van a comprar y los que se van a fabricar.
- El tipo de relación a establecer con el proveedor.
- El número de proveedores por tipo de compra.
- La duración de la relación con cada proveedor.
- El grado de influencia de la Calidad / Inocuidad en las decisiones de compra.
- El tipo de certificación a pedir a cada uno de ellos.

MODULO 3 IDENTIFICACIÓN DE PRODUCTOS CRÍTICOS Y COMPRAS CRÍTICAS

- Metodología de Identificación de Proveedores Críticos.
- Identificación de Productos / Servicios Críticos.
- Identificación de Compras Críticas.

MODULO 4 CALIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES NUEVOS. Definir:

- Cómo se van a seleccionar / evaluar los proveedores nuevos.
- Quiénes deben interactuar con los proveedores y en qué momento.



CURSO DIRIGIDO A:

Jefes de compras, producción y administración.

OBJETIVOS DEL CURSO:

Al finalizar el curso el participante será capaz de aplicar lineamientos para una adecuada gestión de proveedores con el fin de asegurar la calidad de las compras.

HORAS CRONOLÓGICAS:

12 HORAS

MODULO 5

REQUISITOS PARA PROVEEDORES QUE PLANTEAN ALGUNAS NORMAS.

- Síntesis de Requisitos ISO 9.001 / ISO 14.001 / OHSAS 18.001 /
- Revisión y evaluación de requisitos normativos

MODULO 6

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO OPERATIVO DE LOS PROVEEDORES

- Procedimientos de evaluación existentes
- Influencia de factores como
- Resultados de Inspecciones de Entrada
- No-Conformidades de Productos y Procesos
- Costos de Conformidad y No-Conformidades
- Reclamos de Clientes debidos al Proveedor
- Resultados de Auditorías Internas y Externas
- Indicadores de Desempeño

MODULO 7

PLAN ANUAL DE GESTIÓN DE PROVEEDORES

- Factores a considerar
- Ejemplos y desarrollo de plan

MODULO 8

ANÁLISIS DEL PROCESO DE COMPRAS

- Metodología de análisis
- Grado de contribución y riesgos de las diferentes actividades



METODOLOGÍA

Clases teórico prácticas. Se utilizan ejercicios obtenidos de casos reales que luego son analizados y debatidos en foros con el relator.



DIAGNÓSTICO:

Proceso con el cuál CENFOTECH mide los conocimientos de cada participante previos a una actividad de capacitación. Una vez finalizado, CENFOTECH emite un reporte de resultados a la empresa.



EVALUACIÓN:

Se realizar un control teórico al finalizar el curso, que medirá el nivel de comprensión de los participantes respecto a las normas y reglamentos. Para ello se aplica una prueba de selección múltiple donde la nota será de acuerdo a la escala convencional de 1 a 7. Nota de aprobación 5.



SEGUIMIENTO:

Etapa donde personal de CENFOTECH se apercibe en la empresa 3 meses después de finalizada la actividad para identificar el nivel de los participantes en el puesto de trabajo. El instrumento de seguimiento es alternativo y es sugerido por CENFOTECH.