



Curso Online de **Plataformas de Compras y Negociación Electrónica**

Estrategias y herramientas avanzadas de compras para gestionar con éxito negociaciones, contratos y subastas electrónicas.




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Plataformas de Compras y Negociación Electrónica

Presentación

Las plataformas de compras y negociación electrónica han transformado el panorama del abastecimiento en organizaciones modernas ofreciendo eficiencia, transparencia y un mayor control en los procesos de adquisición.

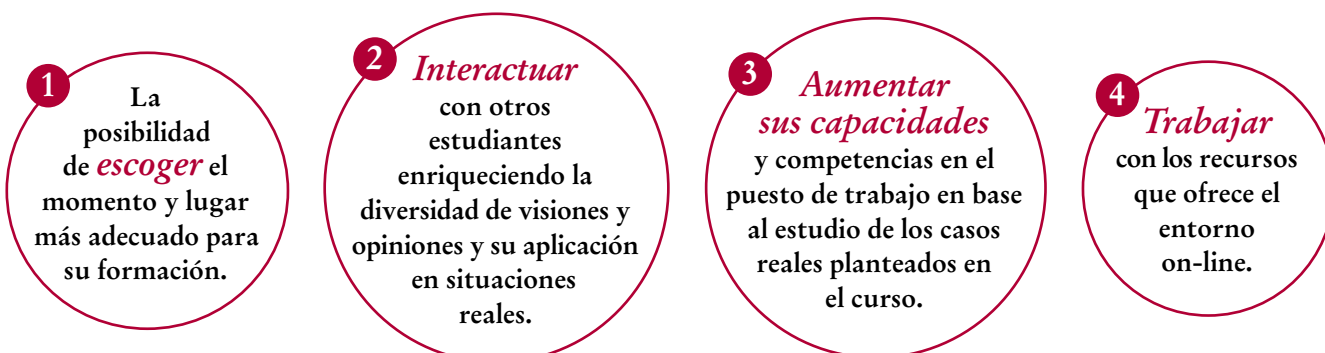
Este curso está diseñado para proporcionarle una formación integral sobre el uso estratégico de estas herramientas digitales. Con un enfoque práctico y orientado a resultados, aborda las principales funcionalidades de las plataformas electrónicas, su integración con sistemas empresariales y las mejores prácticas para realizar negociaciones digitales exitosas. A través de una metodología flexible y accesible, aprenderá a identificar las herramientas más adecuadas para sus necesidades, implementar estrategias avanzadas y garantizar la seguridad en sus transacciones electrónicas.

Dirigido a profesionales del área de compras, abastecimiento y logística, ofrece una experiencia educativa interactiva al combinar teoría con ejercicios prácticos y casos reales. Los conocimientos adquiridos serán de aplicación inmediata, permitiéndole liderar con confianza la digitalización de los procesos de compra en su organización.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:



Plataformas de Compras y Negociación Electrónica

Objetivos del curso:

- Comprender el funcionamiento y los beneficios de las plataformas electrónicas en los procesos de compras, garantizando la seguridad y el cumplimiento normativo.
- Proporcionar una visión integral de las plataformas de compras electrónicas y su impacto transformador en los procesos de adquisiciones.
- Analizar las ventajas y los desafíos del comercio electrónico proponiendo estrategias efectivas para superar estas dificultades y maximizar los beneficios de la transformación digital.
- Aprender a gestionar de manera eficiente solicitudes, ofertas y contratos digitales, así como conocer los diferentes tipos de subastas electrónicas para optimizar costos y fomentar la competencia transparente entre proveedores.
- Identificar y seleccionar las plataformas de compras y negociación electrónica más adecuadas según las necesidades específicas de cada organización.
- Reducir costos operativos y tiempos de ciclo en los procesos de compra.
- Adquirir las competencias necesarias para implementar soluciones tecnológicas que impulsen la eficiencia, la transparencia y el valor en sus negociaciones electrónicas.
- Incorporar el uso de tecnologías emergentes como la Inteligencia Artificial y la blockchain.
- Prepararle para optimizar sus procesos de negociación, fortalecer relaciones comerciales a largo plazo y promover decisiones informadas y sostenibles en el contexto de las adquisiciones electrónicas.
- Proporcionar herramientas prácticas para garantizar la seguridad y el cumplimiento normativo en las transacciones electrónicas.
- Desarrollar estrategias efectivas para maximizar el valor en transacciones digitales.

“ Descubra cómo optimizar costes, fortalecer relaciones comerciales y asegurar el cumplimiento normativo en las compras electrónicas ”

Dirigido a:

Responsables y especialistas de los departamentos de Compras, Logística, Cadena de Suministro, Operaciones, Producción, Administración y Finanzas, así como a todos aquellos profesionales que buscan mejorar la eficiencia de sus procesos de abastecimiento, garantizar transparencia y cumplimiento, integrar nuevas tecnologías y obtener ventajas competitivas mediante la transformación digital de sus negociaciones electrónicas.

Plataformas de Compras y Negociación Electrónica

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

7 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Plataformas de Compras y Negociación Electrónica

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción a las plataformas de compras electrónicas

3 horas

Las plataformas de compras electrónicas son esenciales en el entorno empresarial moderno, ya que permiten a las organizaciones gestionar sus procesos de adquisición con un enfoque más estratégico y eficiente. Al centralizar y digitalizar las actividades relacionadas con el abastecimiento, estas plataformas no solo mejoran la transparencia y la trazabilidad, sino que también reducen significativamente los costos y tiempos operativos. Además, su integración con tecnologías como son la analítica avanzada y la Inteligencia Artificial facilita la toma de decisiones basada en datos, contribuyendo a optimizar la selección de proveedores y a mejorar las negociaciones.

- 1.1. Qué son las plataformas de compras electrónicas.
- 1.2. Principales características y funcionalidades.
- 1.3. Evolución de las compras electrónicas.
- 1.4. Beneficios de las plataformas electrónicas.
- 1.5. Principales plataformas del mercado.
- 1.6. Resumen del módulo.
- 1.7. Enlaces y lecturas complementarias.

MÓDULO 2. Ventajas y desafíos del comercio electrónico en abastecimiento

3 horas

El comercio electrónico ha revolucionado la forma en que las organizaciones gestionan sus procesos de abastecimiento. La digitalización ha transformado estos procesos al ofrecer herramientas y estrategias que optimizan la eficiencia y amplían las oportunidades de negocio. Además, permite acceder a proveedores globales, automatizar tareas administrativas y utilizar datos avanzados para la toma de decisiones estratégicas.

- 2.1. Ventajas del comercio electrónico:
 - 2.1.1. Automatización de procesos.
 - 2.1.2. Acceso a proveedores globales.
 - 2.1.3. Análisis avanzado de datos.
- 2.2. Desafíos del comercio electrónico:

Plataformas de Compras y Negociación Electrónica

- 2.2.1. Barreras tecnológicas.
- 2.2.2. Resistencia al cambio organizacional.
- 2.2.3. Adaptación a nuevas normativas.
- 2.3. Estrategias para superar los desafíos:**
 - 2.3.1. Capacitación del personal.
 - 2.3.2. Implementación de pruebas piloto.
 - 2.3.3. Evaluación continua de resultados.
- 2.4. Resumen del módulo.**
- 2.5. Enlaces y lecturas complementarias.**

MÓDULO 3. Herramientas clave para la negociación electrónica

8 horas

En un entorno empresarial cada vez más dinámico y competitivo, las herramientas de negociación electrónica se han convertido en elementos esenciales para optimizar procesos de compra, mejorar la toma de decisiones y maximizar los resultados estratégicos de las organizaciones.

- 3.1. Funcionalidades esenciales:**
 - 3.1.1. Automatización de solicitudes y ofertas:
 - 3.1.1.1. Solicitud de cotización (RFQ - Request for Quotation).
 - 3.1.1.2. Solicitud de propuesta (RFP - Request for Proposal).
 - 3.1.1.3. Solicitud de información (RFI - Request for Information).
 - 3.1.1.4. Solicitud de expresión de interés (EOI - Expression of Interest).
 - 3.1.1.5. Solicitud de compra (Purchase Request).
 - 3.1.2. Automatización de solicitudes y ofertas en licitaciones públicas y privadas:
 - 3.1.2.1. Licitaciones públicas.
 - 3.1.2.2. Licitaciones privadas.
 - 3.1.3. Automatización de solicitudes y ofertas para clientes internos y externos de un departamento de compras:
 - 3.1.3.1. Beneficios para los clientes internos.
 - 3.1.3.2. Beneficios para los clientes externos (proveedores).
 - 3.1.4. Gestión de contratos digitales:
 - 3.1.4.1. Fases del ciclo de vida de un contrato digital.
 - 3.1.4.2. Características principales de la gestión de contratos digitales.
 - 3.1.4.3. Beneficios de la gestión de contratos digitales.
 - 3.1.4.4. Riesgos de implementar la gestión de contratos digitales y medidas de control.
- 3.2. Tipos de subastas electrónicas:**

Plataformas de Compras y Negociación Electrónica

3.2.1. Beneficios de la subasta electrónica.

3.3. Herramientas analíticas en negociación:

3.3.1. Análisis predictivo de precios:

3.3.1.1. Implementación de un modelo de pricing a partir del análisis predictivo de precios.

3.3.1.2. Beneficios de un modelo de pricing predictivo.

3.3.1.3. Riesgos de un modelo de pricing predictivo.

3.3.2. Evaluación de proveedores mediante scorecard:

3.3.2.1. Elementos clave de un scorecard para evaluación de proveedores.

3.3.2.2. Diseño del scorecard.

3.3.2.3. Implementación de la evaluación mediante scorecard.

3.3.2.4. Beneficios del scorecard en la evaluación de proveedores.

3.3.2.5. Riesgos asociados y medidas de mitigación.

3.4. Resumen del módulo.

3.5. Enlaces y lecturas complementarias.

MÓDULO 4. Evaluación y selección de plataformas electrónicas

5 horas

4.1. Factores clave de evaluación:

4.1.1. Funcionalidad y escalabilidad.

4.1.2. Riesgos de no elegir la plataforma electrónica de compras adecuada.

4.1.3. Interfaz de usuario y soporte técnico.

4.2. Métodos para la selección:

4.2.1. Matrices comparativas.

4.2.2. Implementación de pruebas piloto.

4.3. Estudios de caso:

4.3.1. Implementación de una plataforma electrónica en una empresa.

4.3.2. Factores clave a considerar en la contratación de una plataforma electrónica de compras, desde la perspectiva contractual.

4.4. Resumen del módulo.

4.5. Enlaces y lecturas complementarias.

Plataformas de Compras y Negociación Electrónica

MÓDULO 5. Estrategias para la negociación electrónica

5 horas

La negociación electrónica se ha convertido en una herramienta indispensable para optimizar los procesos de adquisición en un mundo globalizado y altamente competitivo. Por ello, es importante conocer estrategias y técnicas que nos permitan llevar a cabo negociaciones efectivas mediante plataformas digitales.

5.1. Principios clave de la negociación electrónica:

5.1.1. Preparación y análisis previo:

5.1.1.1. Cómo ayuda una planificación estratégica de compras.

5.1.1.2. Herramientas más usadas para lograr una adecuada planificación estratégica de compras.

5.1.2. Definición de objetivos y límites.

5.2. Técnicas de negociación:

5.2.1. Subastas inversas y subastas híbridas.

5.2.2. Colaboración estratégica con proveedores.

5.2.3. Técnica BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement).

5.2.4. Otras técnicas de negociación.

5.3. Maximización del valor en negociaciones:

5.3.1. Evaluación de propuestas con análisis de paquetes:

5.3.1.1. Beneficios del análisis de paquetes.

5.3.1.2. Riesgos del análisis de paquetes.

5.3.1.3. Estrategias para mitigar los riesgos.

5.3.2. Construcción de acuerdos sostenibles:

5.3.2.1. Beneficios de los acuerdos sostenibles.

5.3.2.2. Acuerdos sostenibles y empresas B.

5.4. Resumen del módulo.

5.5. Enlaces y lecturas complementarias.

MÓDULO 6. Seguridad y cumplimiento en transacciones electrónicas

3 horas

Las transacciones electrónicas han transformado la manera en que las empresas y los consumidores interactúan ya que ofrecen rapidez y eficiencia. Sin embargo, presentan también riesgos inherentes relacionados con la seguridad de la información y el cumplimiento normativo que debemos conocer.

6.1. Principios de seguridad:

6.1.1. Identificación de amenazas comunes.

6.1.2. Medidas clave de protección.

Plataformas de Compras y Negociación Electrónica

6.2. Cumplimiento normativo:

6.2.1. Regulaciones internacionales y locales.

6.2.2. Implementación de auditorías internas:

6.2.2.1. Buenas Prácticas para la implementación de auditorías internas.

6.2.3. Gestión de incidentes de seguridad en transacciones electrónicas.

6.3. Resumen del módulo.

6.4. Enlaces y lecturas complementarias.

MÓDULO 7. Implementación y mejora continua

3 horas

La implementación de plataformas de compras y negociación electrónica es un proceso crítico que requiere una combinación de planeación estratégica, ejecución precisa y un enfoque constante en la mejora continua. Para una implementación exitosa es importante contar con una guía integral que abarque, desde los pasos iniciales de planeación, hasta la adopción de tecnologías emergentes que garanticen la competitividad y la eficiencia a largo plazo.

7.1. Pasos para una implementación exitosa:

7.1.1. Planeación estratégica.

7.1.2. Selección y diseño del plan de implementación.

7.2. Estrategias de mejora continua:

7.2.1. Revisión periódica del desempeño.

7.2.2. Incorporación de tecnologías emergentes.

7.3. Gestión de riesgos.

7.4. Resumen del módulo.

7.5. Enlaces y lecturas complementarias.

Plataformas de Compras y Negociación Electrónica

Autor



Juan Carlos Lucero Ponce

Ingeniero de Transporte. Magister en Ingeniería Industrial. Diplomado en Logistics and Supply Chain Management cuenta con amplia experiencia en Supply Chain, Logística, Transporte y Comercio Exterior. Compagina su actividad con la docencia en temas de operaciones de compra y abastecimiento.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

