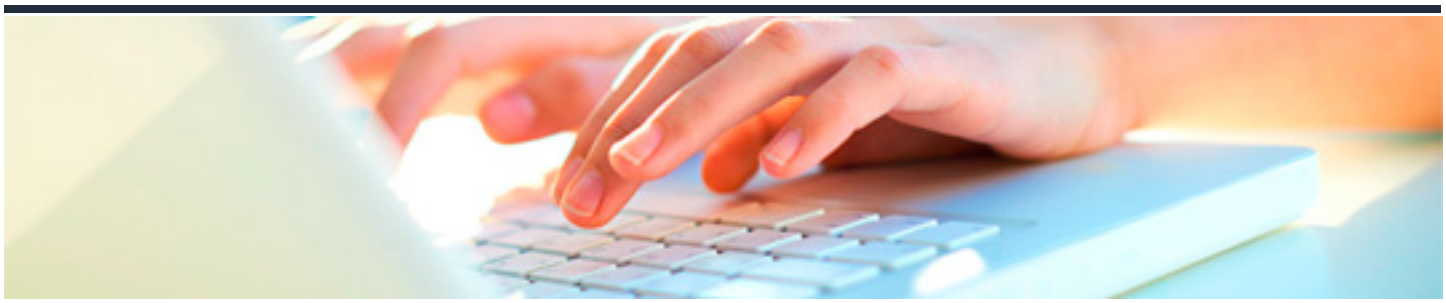
ideados FORMACIÓN



MARKETING DE RELACIÓN CON LOS PROVEEDORES

DURACIÓN: 13 horas

CRÉDITOS ECTS: 0

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 CONTENIDOS

Unidad 1. Cambios

Unidad 2. Distribución y compras

Unidad 3. Negociación y contrato