ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Compras y Negociación con Proveedores en el Comercio

4 ECTS | 100 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con el Curso de Formación Permanente en Compras y Negociación con Proveedores en el Comercio de ICUFOR y desarrolla competencias estratégicas altamente demandadas en el mercado laboral actual. La gestión de compras se ha convertido en una función clave para la competitividad empresarial, y los profesionales capaces de optimizar aprovisionamientos y construir relaciones sólidas con proveedores son fundamentales para cualquier organización comercial.

A través de esta formación, profundizarás en el análisis de mercados de aprovisionamiento, metodologías de selección estratégica de proveedores y gestión económica del proceso de compras, incluyendo el cálculo del Coste Total de Propiedad (TCO).

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos de la gestión de compras en el sector comercial, identificando su papel estratégico dentro de la cadena de valor y las competencias profesionales requeridas.

Dominar el análisis de costes y la gestión económica de las compras, utilizando instrumentos como el Coste Total de Propiedad y las estrategias de reducción de gastos para optimizar la rentabilidad.

Aplicar técnicas y estrategias de negociación con proveedores, desarrollando la preparación sistemática del proceso negociador, el manejo de tácticas y la gestión de condiciones específicas del acuerdo de compra.

Incorporar herramientas digitales y soluciones tecnológicas innovadoras a la función de compras, identificando las funcionalidades de sistemas ERP, plataformas de e-procurement, analítica de datos e inteligencia artificial.

Analizar el mercado de aprovisionamiento y seleccionar proveedores de forma estratégica, aplicando metodologías de evaluación multicriterio y herramientas de gestión del riesgo.

Diseñar modelos de relación con proveedores diferenciados según su relevancia estratégica, empleando herramientas de segmentación como la matriz de Kraljic y desarrollando prácticas de colaboración, comunicación y resolución de conflictos.

Conocer el marco jurídico y la gestión contractual de las compras comerciales, distinguiendo las tipologías de contratos, las cláusulas esenciales y la normativa aplicable tanto en el ámbito nacional como internacional.

Implementar sistemas de evaluación del desempeño, control de calidad y mejora continua en la función de compras, elaborando indicadores clave de rendimiento y aplicando metodologías como Lean purchasing y el ciclo PDCA.

Temario

01 Fundamentos de la gestión de compras en el sector comercial

1.1. Evolución histórica y contextualización de la función de compras en el comercio
1.2. El papel estratégico del departamento de compras en la cadena de valor
1.3. Tipología de compras y ciclo del proceso de aprovisionamiento en el comercio
1.4. Marco ético, competencias profesionales y responsabilidad social en la gestión de compras

02 Análisis del mercado de aprovisionamiento y selección estratégica de proveedores

2.1. Investigación y análisis del mercado de proveedores
2.2. Criterios de evaluación y preselección de proveedores
2.3. Metodologías y modelos para la selección de proveedores
2.4. Homologación y registro de proveedores aprobados en la organización
2.5. Gestión del riesgo en la selección y diversificación de la base de proveedores
2.6. Decisiones estratégicas de aprovisionamiento: fabricar, comprar o externalizar

Temario

03 Análisis de costes y gestión económica de las compras en el comercio

3.1. Estructura de costes en las operaciones de compra comercial
3.2. Análisis del gasto y categorización de las compras
3.3. Presupuestación y planificación económica de las compras
3.4. Estrategias de reducción de costes y generación de ahorros
3.5. Gestión de las condiciones de pago y su impacto en el capital circulante

Temario

04 Gestión estratégica de las relaciones con proveedores en el comercio

4.1. Modelos de relación con proveedores: del enfoque transaccional al colaborativo
4.2. Segmentación y clasificación estratégica del portafolio de proveedores
4.3. Desarrollo y capacitación de proveedores como ventaja competitiva
4.4. Gestión de la comunicación y del flujo de información con proveedores
4.5. Resolución de conflictos y gestión de incidencias en la relación con proveedores
4.6. Compras internacionales y gestión de proveedores en mercados globales
4.7. Sostenibilidad y responsabilidad en la gestión de la cadena de proveedores

Temario

05 Técnicas y estrategias de negociación con proveedores

5.1. Fundamentos teóricos de la negociación comercial aplicada a compras
5.2. Preparación y planificación estratégica de la negociación con proveedores
5.3. Desarrollo del proceso negociador: fases y dinámica
5.4. Tácticas de negociación en el ámbito de las compras
5.5. Comunicación y persuasión en la mesa de negociación
5.6. Negociación de condiciones específicas del acuerdo de compra
5.7. Gestión emocional y manejo de situaciones difíciles durante la negociación
5.8. Negociación con proveedores en entornos digitales y a distancia

Temario

06 Gestión contractual y marco jurídico de las compras comerciales

6.1. Marco legal aplicable a las relaciones de compraventa en el sector comercial
6.2. Tipología de contratos en la gestión de compras comerciales
6.3. Elementos esenciales y cláusulas clave de los contratos de compras
6.4. Incoterms y su aplicación práctica en las compras internacionales del comercio
6.5. Gestión del ciclo de vida contractual y resolución de disputas

07 Herramientas digitales e innovación tecnológica en la gestión de compras

7.1. Transformación digital de la función de compras en el sector comercial
7.2. Sistemas de información y plataformas digitales para la gestión de compras
7.3. Analítica de datos e inteligencia artificial aplicadas a la función de compras
7.4. Tendencias tecnológicas emergentes en la gestión de compras

Temario

08 Evaluación del desempeño, control de calidad y mejora continua en la función de compras

8.1. Diseño de sistemas de indicadores clave de rendimiento (KPI) para la función de compras
8.2. Evaluación periódica y sistemática del desempeño de proveedores
8.3. Gestión de la calidad en el proceso de compras y recepción de mercancías
8.4. Auditorías internas del proceso de compras y detección de áreas de mejora
8.5. Metodologías de mejora continua aplicadas a la función de compras
8.6. Benchmarking y adopción de mejores prácticas en la gestión de compras comerciales

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 4 créditos ECTS y 100 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06
Contenidos actualizados
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07
El curso, por escrito
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08
Autónomo, pero acompañado
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09
Enseñanza adaptada
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10
Estudio sencillo e intuitivo
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

