

TALLER PRÁCTICO

METODOLOGÍA PARA LA CONTRATACION DE UN TENDER DE TRANSPORTE

AULA
VIRTUAL



INDUING

METODOLOGÍA PARA LA CONTRATACIÓN DE UN TENDER DE TRANSPORTE

PRESENTACIÓN

El incremento tan desproporcionado de los precios del transporte estos últimos años obliga a las empresas a poner más atención en su gestión de la logística externa.

Ante un mercado que presenta tal **incertidumbre en su oferta de precios y servicios**, surge la necesidad de tomar mayor **control de los riesgos**, exigir más **transparencia** a nuestros proveedores y **revisar los procesos** de suministro.

Con esta formación se pretende aportar una **metodología para llevar a cabo un correcto proceso de licitación de transportes en todas sus modalidades** (terrestre, marítimo y aéreo), comparar los posibles partners logísticos que existen en el mercado (forwarders, navieras, couriers, transportistas...) con sus ventajas, desventajas y riesgos asociados y, sobre todo, adquirir conocimientos para poder optar a una selección de colaboradores logísticos que ofrezcan precios competitivos, alto nivel de servicio e información fiable.

PONENTE



Cristina González Jáñez **Técnico en Logística del Grupo TSK.**

Anteriormente ha desempeñado cargo de Técnico en Logística en el forwarder Rhenus Logistics SAU.

A través de su trayectoria profesional en el sector durante más de 15 años Cristina ha podido participar en numerosos tenders logísticos, tanto desde el punto de vista de un cliente como de un proveedor de servicios Logísticos.

Destacamos de Cristina no sólo su experiencia en servicios de contratación logística sino su amplia visión del comercio internacional a la hora de plantear soluciones logísticas.

OBJETIVOS

Conocer nuestras necesidades internas en transporte, almacenamiento, mensajería, distribución.

Identificar colaboradores logísticos adecuados.

Elaborar herramientas básicas para la estandarización de las licitaciones.

Saber cómo negociar las tarifas según el momento de mercado.

Identificar los criterios de cada empresa a la hora de valorar las propuestas técnico-económicas de cada ofertante.

Establecer indicadores, herramientas de control de costes y causas origen de los extracostes.

Adquirir una visión completa del negocio en mercados internacionales para adaptar los incoterms, las formas de pago a los requerimientos del origen y/o destino.

METODOLOGÍA

Exposición teórico-práctica en Aula Virtual con documentación de apoyo.

Se busca que cada participante pueda exponer sus casos o necesidades y buscar un foro de resolución de dudas y problemas entre el ponente y los asistentes.

Se plantearán casos prácticos para que cada asistente adquiera capacidad de análisis y negociación de ofertas.

Es evidente que en una formación abierta con la participación de distintas empresas no podremos generalizar soluciones pero si compartir un método y cruzar reflexiones del mercado de servicios logísticos.

DIRIGIDO A

Técnicos de departamentos de logística y compras para contratación de operaciones y servicios logísticos.

INFORMACIÓN PRÁCTICA

MODALIDAD: Aula Virtual.

DURACION: 6 Horas (2 sesiones de 3 horas)

FECHAS: Consultar en la web: www.induing.com

HORARIO: De 10:00 a 13:00 Hrs.

PLAZAS LIMITADAS: 25 Personas.

PRECIO: 300 €

BENEFICIOS: Formación Bonificable por la Fundación para el Empleo (FUNDAE).

CERTIFICADO: De asistencia a los participantes.

PROGRAMA

SITUACIÓN DE PARTIDA

- Inestabilidad mundial. Cambios de paradigma.
- Análisis de necesidades vs Oferta disponible
- Costes vs Riesgos
- “El conocimiento es poder” ¿Quién es mi proveedor?
- Metodología y Tecnología. Del oportunismo al proceso robusto.

DISEÑO DEL TENDER:

- Alcance y tipo de licitación.
- Como se realiza una prospección de mercado.
- Criterios de selección.
- Herramientas para licitaciones.

ESTRATEGIA DE CONTRATACIÓN:

- ¿Cuándo contratar? Selección del momento clave.
- ¿Cómo contratar? Valoración del corto o largo plazo.
- ¿Con quién contratar? Selección correcta de participantes.
- ¿Hasta dónde contratar? Definición del alcance de los servicios.

RECEPCIÓN Y ANÁLISIS DE OFERTAS:

- Creación de equipo de análisis por disciplinas.
- Análisis de oferta técnico-económica: costes, riesgos y fiabilidad.
- Condiciones financieras y crédito otorgado.
- Reuniones aclaratorias.
- Resultados del análisis.

EJERCICIO PRÁCTICO: Lanzamiento de propuesta de tender por modalidades y análisis de oferta y condicionantes.

SELECCIÓN FINAL, NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN:

- Lista corta de finalistas:
 - Comunicación de finalistas.
 - Negociación de aspectos cualitativos y cuantitativos.
- Cierre de tender:
 - Selección y comunicación de adjudicaciones y rechazos.
- Condiciones generales de compra.
- Elaboración de contratos: clausulados.
- SOP - Standart Operating Procedure / Procedimiento operativo estándar.

EJERCICIO PRÁCTICO: Planteamiento de casos reales con problemas logísticos. Se hará un brainstorming para buscar soluciones reales entre todos los participantes al curso.



INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta, 48011 Bilbao
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid
Tel: (+34) 911 841 944

Email: info@induing.com

www.induing.com