

METODOLOGÍA PARA LA CONTRATACIÓN DE UN TENDER DE TRANSPORTE

**AULA
VIRTUAL**



INDUING

METODOLOGÍA PARA LA CONTRATACIÓN DE UN TENDER DE TRANSPORTE

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.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:

- **MODALIDAD:** Aula Virtual
- **DURACIÓN:** 6 Horas. (2 Sesiones de 3 Horas)
- **DÍA:** Consultar en la web: www.induing.com
- **HORARIO:** De 10:00 a 13:00 Hrs.
- **PRECIO:** 300€
- **PLAZAS LIMITADAS:** 25 Personas
- **BENEFICIOS:** Formación Bonificable por FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participantes

OBJETIVOS

- Conocer nuestras necesidades internas en transporte, almacenamiento, mensajería, distribución...
- Optimizar las operaciones y costes logísticos vía Tender/Negociación.
- 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.

DESTINATARIOS

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

METODOLOGÍA

- Exposición teórico-práctica en Aula Virtual con documentación de apoyo.
- Se busca que cada participante participe activamente y 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.

PONENTE



CARLOS DIAZ VILLA

Director de Logística Iberia, Procter & Gamble

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas Universidad Carlos III de Madrid y MBA por EADA Business School ha desempeñado la práctica totalidad de su carrera profesional en la Cadena de Suministro dentro del sector industrial de bienes de consumo 15 años en la multinacional Arbora & Ausonia y los últimos 13 años en Procter & Gamble liderando equipos de trabajo, mejora de procesos y negociaciones en transporte y distribución. Miembro del grupo de Trabajo de Transporte de AECOC. Vicepresidente de Spanish Shipper Council.

PROGRAMA

SITUACIÓN DE PARTIDA:

- Inestabilidad mundial. Cambio de paradigma
- Situación Mercado Transporte
- ¿Cuándo es mejor un Tender?
- Tender vs Negociación o ¿son complementarios?
- Metodología y Tecnología. Del oportunismo al proceso robusto.

DISEÑO DEL TENDER:

- Alcance y tipo de licitación.
- Definición del alcance de los servicios.
- Como se realiza una prospección de mercado.
- Criterios de selección. ¿Solo Coste?
- Herramientas para licitaciones.

ESTRATEGIA DE CONTRATACIÓN:

- ¿Cuándo contratar? Selección del momento clave.
- Corto plazo vs largo plazo.
- Selección correcta de participantes.
- ¿Scope del servicio a contratar?

EJERCICIO PRÁCTICO:

- Lanzamiento de propuesta de tender por modalidades y análisis de oferta y condicionantes.

PROCESO TENDER: RECEPCION ANALISIS, SELECCIÓN, CONTRATACION

- Análisis de las ofertas
- Short- List contratantes
- Reuniones aclaratorias.
- Negociación de aspectos cualitativos y cuantitativos.
- Comunicación de finalistas.
- Elaboración de contratos y 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