

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL



SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



PROGRAMA SINTÉTICO

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDADES SANTO TOMÁS Y TEPEPAN
PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Relaciones Comerciales
UNIDAD DE APRENDIZAJE: Manejo Estratégico de Proveedores. **NIVEL:** III

OBJETIVO GENERAL:

Diseñar estrategias y tácticas relacionadas con el tratamiento de los proveedores para que se genere un valor agregado en la cadena de suministro y aumentar la productividad en la organización mediante la resolución de un caso práctico.

CONTENIDOS:

- I. Manejo y Administración de Proveedores.
- II. Planeación del proceso de negociación con proveedores.
- III. Tácticas y Estrategias de negociación con proveedores
- IV. Beneficio mutuo en el desarrollo de proveedores.
- V. Elaboración de contratos y convenios.

ORIENTACIÓN DIDÁCTICA:

La metodología de enseñanza que se llevará a cabo en esta unidad de aprendizaje es de corte constructivista lo que le permitirá al estudiante edificar su propio aprendizaje, a través de estrategias como investigación documental, ensayo, cuadro comparativo, lecturas, presentaciones, entrevistas, elaboración de un plan de trabajo y realizaciones de prácticas de campo que le servirán para desarrollar habilidades de investigación, análisis y síntesis.

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

Se realizará una evaluación diagnóstica para determinar los conocimientos previos de los estudiantes.

La evaluación formativa estará conformada por la entrega de las evidencias de aprendizaje realizadas en cada unidad temática.

Para la acreditación de la unidad de aprendizaje se llevará a cabo una evaluación sumativa donde el estudiante debe elaborar una presentación sobre las estrategias del desarrollo de una relación comercial con los proveedores.

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por competencia demostrada, aplicando los criterios de la evaluación sumativa antes mencionados.

- Competencia demostrada durante las tres primeras semanas a partir del inicio del curso; se evaluará mediante el desarrollo de un caso práctico sobre el diseño estrategias y tácticas para el manejo de proveedores, con un mínimo del 80% del dominio de las competencias principales para desarrollar un proceso comercial.
- Cursarse en otras instituciones de educación superior nacionales o internacionales que tengan convenio con el IPN.
- Movilidad entre las ESCA de acuerdo a la capacidad de atención de cada unidad académica.
- Movilidad entre modalidades escolares de acuerdo a la capacidad de atención.

BIBLIOGRAFÍA:

Barton, A. Weitz. Ventas, construyendo sociedades. Editorial Mc Graw Hill. México 2006, 5ta. Edición, 622 págs. ISBN: 0-07-254928-9.

Johnston, Mark W. Administración de ventas. Editorial Mc Graw Hill. México 2006, 7ª. Edición, 659 págs.

ISBN: 970-10-3970-X. Mercado Hernández, Salvador. Tráfico I. Editorial Limusa México 2006. 2 Edición. 245 pgs. ISBN:10215-125-66324-2

Stanton William J., Buskirk Richard H. Ventas, conceptos, planeación y estrategias. Editorial Mc Graw Hill. México 2007, 9na. Edición. 536 págs. ISBN: 958-600-703-0.

Páginas WEB:

www.marketingxxi.com, marzo 2009.

www.estoesmarketing.net, marzo 2009.

Yadientur

Emilio



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDADES SANTO TOMÁS Y UNIDAD TEPEPAN.
PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Relaciones Comerciales.
PROFESIONAL ASOCIADO: En Comercialización.
ÁREA FORMATIVA: Profesional.
MODALIDAD: Presencial.

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Manejo Estratégico de Proveedores
TIPO DE UNIDAD DE APRENDIZAJE: Teórico-Práctica Optativa A
VIGENCIA: 2010
NIVEL: III
CRÉDITOS: 8.0 Tepic (5.20 SATCA)



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
 INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
 E. S. C. A. TEPEPAN
 DIRECCIÓN

PROPÓSITO GENERAL

La importancia de crear relaciones de sociedad entre el proveedor y el comprador permiten a las empresas la oportunidad de obtener costo-beneficio en el proceso de adquisición de bienes y servicios, siendo vital desarrollar en el Licenciado en Relaciones Comerciales habilidades que le permitan formarse en el área de compras, específicamente en el manejo de proveedores.

Las competencias que se lograrán en esta unidad de aprendizaje son:

- Analizar los principios básicos del manejo y la administración de proveedores.
- Diseñar el proceso de negociación con proveedores.
- Diseñar estrategias de negociación con proveedores.
- Diseñar tácticas de negociación con proveedores.
- Diseñar contratos y convenios necesarios para establecer condiciones de cumplimiento del proveedor.

Esta unidad de aprendizaje se relaciona de forma vertical descendente con la siguientes unidad de aprendizaje del área institucional: Tecnologías de Información y Comunicación; en el área Científico Básico: Fundamentos de Mercadotecnia y Fundamentos de Administración; con el área profesional con Relaciones Públicas, Sistema de Información de Mercadotecnia, Comportamiento del Consumidor e Introducción a la Venta. De forma horizontal con el área profesional: Investigación de Mercados Cuantitativa y Cualitativa, Mercadotecnia Analítica, Técnicas y Habilidades de Venta y Venta Especializada. De forma vertical ascendente con el área profesional con Canales de Distribución y Logística, Medios Promocionales de Venta e Investigación de Mercados Aplicada; con el área terminal con Medición y Desarrollo de Mercados y Administración de Ventas.

OBJETIVO GENERAL

Diseñar estrategias y tácticas relacionadas con el tratamiento de los proveedores para que se genere un valor agregado en la cadena de suministro y aumentar la productividad en la organización mediante la resolución de un caso práctico.

TIEMPOS ASIGNADOS	UNIDAD DE APRENDIZAJE REDISEÑADA POR:	AUTORIZADO POR:
HORAS TEORÍA/SEMANA: 3.0	Academias de Ventas y Distribución de la ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan.	Comisión de Programas Académicos del Consejo General Consultivo del IPN.
HORAS PRÁCTICA/SEMANA: 2.0		
HORAS TEORÍA/SEMESTRE: 54.0	REVISADA POR: Subdirección Académica de la ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan.	
HORAS PRÁCTICA/SEMESTRE: 36.0	APROBADA POR: Consejo Técnico Consultivo Escolar de la ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan.	
HORAS TOTALES/SEMESTRE: 90.0	Presidentes: C.P. Norma Cano Olea C.P.C. y M. en C. Jaime V. Sanchis Cuevas.	Ing. Rodrigo de Jesús Serrano Domínguez, Secretario Técnico de la Comisión de Programas Académicos del Consejo General Consultivo del IPN.

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
 INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
 E.S.C.A. SANTO TOMÁS
 DIRECCIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
 INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
 DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Manejo Estratégico de Proveedores

HOJA: 3 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: I		NOMBRE: Manejo y Administración de Proveedores					
OBJETIVO PARTICULAR							
Analizar los principios básicos del manejo y la administración de proveedores para que se genere un valor agregado en la cadena de suministro, a través de un caso práctico.							
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo		CLAVE BIBLIOGRÁFICA	
		T	P	T	P		
1.1	Definición del manejo de proveedores.	2.5	2.0	2.5	2.0	1B	
1.2	Importancia de la Relación Comercial con los proveedores						
1.3	Políticas estratégicas con proveedores						
1.3.1	Fidelidad					2B	
1.3.2	Exclusividad					3B	
1.3.3	Otros						
1.4	Tipos de Negociación, por sector productivo;	2.5	1.0	2.5	2.0		
1.4.1	Consumo Masivo,						
1.4.2	Industrial,						
1.4.3	Servicios,						
1.4.4	Agrícola,						
1.5	Búsqueda de proveedores						
1.5.1	Fuentes Internas						
1.5.2	Fuentes Externas						
Subtotales por Unidad temática:		5.0	3.0	5.0	4.0		
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE							
<ul style="list-style-type: none"> Investigación individual documental en diferentes medios y fuentes de todos los temas de la unidad. Elaboración en equipo de un cuadro sinóptico acerca de la clasificación de proveedores basados en la investigación anterior. Realización en equipo de la práctica No.1, "El manejo de proveedores", que consiste en el análisis de estrategias acerca del manejo de proveedores en el área comercial. 							
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJE							
<ul style="list-style-type: none"> Cuadro sinóptico, considerando lo siguiente, 20%: <ol style="list-style-type: none"> Que marque la clasificación de los proveedores y su importancia dentro del ámbito comercial. Debe de estar elaborado con el criterio del equipo. Debe tener la ayuda de las TIC's. Marcar la referencia bibliográfica de apoyo. Reporte escrito de la práctica No. 1 con las siguientes características, 50%: <ol style="list-style-type: none"> Identifique las estrategias de manejo de proveedores en el piso de venta y la obtención de primicias comerciales. Un mínimo de 5 y un máximo de 10 cuartillas. Elaborado bajo los criterios propios del equipo de trabajo. Contener una conclusión. Exposición de la práctica No. 1, considerando el material utilizado, originalidad, veracidad de la información, utilizando las TIC's y dominio del tema. 30% 							

Yadira Salazar

E. Salazar



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Manejo Estratégico de Proveedores

HOJA: 4 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: II		NOMBRE: Planeación del Proceso de Negociación con Proveedores.					
		OBJETIVO PARTICULAR					
Diseñar el proceso de negociación con proveedores para que se generen relaciones comerciales estables y fuertes en los procesos comerciales de la empresa, mediante un caso práctico.							
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo		CLAVE BIBLIOGRÁFICA	
		T	P	T	P		
2.1	La importancia del proveedor como primer eslabón en la cadena de suministro.	3.0	1.0	3.0	2.0	1B 2B 8C	
2.2	Perfil del proveedor						
2.2.1	Construcción del Perfil del proveedor (por sector productivo)	1.0	1.0	1.0	1.0		
2.3	Clasificación de proveedores						
2.3.1	Características generales						
2.3.2	Características específicas						
2.3.3	Características especiales	1.0	1.0	1.0	1.0		
2.4	Gestión de la cadena de suministro						
2.4.1	Definición de las políticas y procedimientos.						
2.4.1.1	Precios						
2.4.1.2	Calidad – (certificación de los productos)						
2.4.1.2.1	Condiciones de pago						
2.4.1.2.2	Contado – (cuando se considera pago de contado)						
2.4.1.3	Crédito – (plazo – monto)						
2.4.1.4	Tiempos de entrega						
2.4.1.5	Volumen de compra						
2.4.1.6	Garantías – (fianzas – seguros)						
2.4.1.7	Contrato de capacitación						
2.4.1.8	Programa de mantenimiento y asesoría técnica.						
Subtotales por Unidad temática:		5.0	3.0	5.0	4.0		
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE							
<ul style="list-style-type: none"> Investigación individual documental en diferentes medios y fuentes de todos los temas de la unidad. Elaboración en equipo de un mapa conceptual acerca del proceso de negociación con proveedores, basados en la investigación anterior. Realización en equipo de la práctica No.2, "La negociación con proveedores", que consiste en el análisis de estrategias de negociación con los proveedores. 							
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES							
<ul style="list-style-type: none"> Mapa conceptual, considerando lo siguiente, 20%: <ol style="list-style-type: none"> Que marque el proceso de negociación con proveedores y su relación entre los pasos. Debe de estar elaborado con el criterio del equipo. Debe tener la ayuda de las TIC's. Marcar la referencia bibliográfica de apoyo. Reporte escrito de la práctica No. 2 con las siguientes características, 50%: <ol style="list-style-type: none"> Identifique las estrategias de negociación de proveedores. Un mínimo de 5 y un máximo de 10 cuartillas. Elaborado bajo los criterios propios del equipo de trabajo. Contener una conclusión. Exposición práctica No. 2, considerando material utilizado, originalidad, veracidad informa, utilizando las TIC's y dominio tema 30% 							

Yates alentin



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Manejo Estratégico de Proveedores

HOJA: 5 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: III		NOMBRE: Tácticas y Estrategias de Negociación con Proveedores.				CLAVE BIBLIOGRÁFICA
OBJETIVO PARTICULAR		Diseñar estrategias de negociación con proveedores para que se incluya en la cadena de suministro un valor agregado que genere productividad en las organizaciones, a través de un caso práctico.				
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo		
		T	P	T	P	
3.1	Generación de planes de control de calidad en la logística	2.5	2.0	2.5	2.0	1B 2B 3B
3.1.1	Condiciones de embarque de la mercancía					
3.1.2	Relación con el área de control de calidad de la empresa proveedora.					
3.1.3	Pruebas de laboratorio					
3.2	Uso de las tecnología en la gestión desarrollo de proveedores					
3.2.1	Recopilación de documentos (alta del proveedor)					
3.2.1.1	Tipos de documentos requeridos para el registro					
3.2.2	Registro de datos del proveedor en el sistema	2.5	1.0	2.5	2.0	
3.2.3	Clave de proveedor en el sistema					
3.2.4	Registro de productos de cada proveedor en el sistema					
3.3	Procedimientos					
3.3.1	Gestión de pedidos x medio de una página web del proveedor					
3.3.2	Obtención de clave de cliente en la página web del proveedor					
3.3.3	Consulta de datos diversos en la página web del proveedor.					
Subtotales por Unidad temática:		5.0	3.0	5.0	4.0	
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE						
<ul style="list-style-type: none"> Investigación individual documental en diferentes medios y fuentes de todos los temas de la unidad. Elaboración en equipo de un cuadro sinóptico acerca de las estrategias para el manejo de proveedores basados en la investigación anterior. Realización en equipo de la práctica No.3, "Estrategias y Tácticas con Proveedores", que consiste en el diseño de estrategias y tácticas de negociación con los proveedores. 						
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES						
<ul style="list-style-type: none"> Cuadro sinóptico, considerando lo siguiente, 20%: <ol style="list-style-type: none"> Que marque las estrategias que se utilizan en el manejo de proveedores. Debe de estar elaborado con el criterio del equipo. Debe tener la ayuda de las TIC's. Marcar la referencia bibliográfica de apoyo. Reporte escrito de la práctica No. 3 con las siguientes características, 50%: <ol style="list-style-type: none"> Diseñar estrategias del manejo de proveedores. Un mínimo de 5 y un máximo de 10 cuartillas. Elaborado bajo los criterios propios del equipo de trabajo. Contener una conclusión. Exposición de la práctica No. 3, considerando el material utilizado, originalidad, veracidad de la información, utilizando las TIC y dominio del tema. 30% 						

Yacoby adriana

E. Valdez



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Manejo Estratégico de Proveedores

HOJA: 6 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: IV		NOMBRE: Beneficio Mutuo en el Desarrollo de Proveedores					
OBJETIVO PARTICULAR							
Diseñar tácticas de negociación con proveedores para la obtención de mayores beneficios en la cadena de suministro, durante el periodo convenido por ambas partes, mediante un caso práctico.							
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo		CLAVE BIBLIOGRÁFICA	
		T	P	T	P		
4.1	Alianzas Estratégicas en la Relación Comercial,	2.5	2.0	2.5	2.0	1B 2B 3B	
4.1.1	Beneficio mutuo						
4.1.2	Compromiso						
4.1.3	Valor agregado						
4.1.4	Desarrollo de estrategias de productividad	2.5	1.0	2.5	2.0		
4.2	Apoyo Promocional						
4.2.1	Participación simultanea en Expos						
4.2.2	Material promocional en puntos de venta						
4.2.3	Gastos de publicidad compartida						
4.2.4	Otros						
4.3	Descuentos y Devoluciones						
4.3.1	Volumen de compra						
4.3.2	Frecuencia de compra						
4.3.3	Pronto pago						
4.3.4	Pago puntual						
4.3.5	Incentivación al cliente						
4.4	Evaluación del desempeño.	2.5	1.0	2.5	2.0		
4.4.1	Análisis de resultados de periodos anteriores						
4.4.2	Penalizaciones						
4.5	Revisión del Plan Estratégico de la organización en materia de requerimientos.	5.0	3.0	5.0	4.0		
Subtotales por Unidad temática:							
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE							
<ul style="list-style-type: none"> Investigación individual documental en diferentes medios y fuentes de todos los temas de la unidad. Elaboración en equipo de un cuadro sinóptico acerca de las tácticas de negociación con proveedores, basados en la investigación anterior. Realización en equipo de la práctica No.4, "Estrategias de negociación con proveedores", consiste en el diseñar tácticas de negociación con los proveedores. 							
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES							
<ul style="list-style-type: none"> Cuadro sinóptico, considerando lo siguiente, 20%: <ol style="list-style-type: none"> Que marque las estrategias que se utilizan en la negociación con proveedores. Debe de estar elaborado con el criterio del equipo. Debe tener la ayuda de las TIC's. Marcar la referencia bibliográfica de apoyo. Reporte escrito de la práctica No. 4 con las siguientes características, 50%: <ol style="list-style-type: none"> Diseñar tácticas del manejo de proveedores. Un mínimo de 5 y un máximo de 10 cuartillas. Elaborado bajo los criterios propios del equipo de trabajo. Contener una conclusión. Exposición de la práctica No. 4, considerando material utilizado, originalidad, veracidad de información, utilizando las TIC's y dominio del tema. 30% 							



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Manejo Estratégico de Proveedores

HOJA: 7 DE 10

UNIDAD TEMÁTICA: V		NOMBRE: Elaboración de Contratos y Convenios					
OBJETIVO PARTICULAR							
Diseñar contratos y convenios necesarios para que se establezcan condiciones de cumplimiento del proveedor, bajo la supervisión y revisión del área jurídica de la empresa dentro de la cadena de suministro, mediante un caso práctico.							
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo		CLAVE BIBLIOGRÁFICA	
		T	P	T	P		
5.1	Contratos y Convenios	3.5	2.0	3.5	2.0	1B 2B 3B	
5.1.1	Condiciones especiales						
5.1.2	Renovaciones						
5.1.3	Extensiones						
5.2	Certificaciones por sector productivo						
5.2.1	Incoterms						
5.2.2	Programa de entregas						
5.2.3	Generación de formatos						
5.3	Resurtidos condiciones (emergentes)	3.5	2.0	3.5	2.0		
5.3.1	Políticas de Precio,						
5.3.2	Condiciones de entrega						
5.3.3	Producción						
5.4	Análisis de los contratos a final de año (revisiones trimestrales)						
5.5	Legalidad (Ley de adquisiciones y compra mercantil)						
Subtotales por Unidad temática:		7.0	4.0	7.0	4.0		
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE							
<ul style="list-style-type: none"> Investigación individual documental en diferentes medios y fuentes de todos los temas de la unidad. Elaboración en equipo de un cuadro sinóptico acerca de los elementos que integran un contrato y un convenio, basados en la investigación anterior. Realización en equipo de la práctica No.5, "Revisión de contratos y convenios en el manejo de proveedores", que consiste en diseñar contratos y convenios que se utilizan en el sector público y privado. 							
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES							
<ul style="list-style-type: none"> Cuadro sinóptico, considerando lo siguiente, 20%: <ol style="list-style-type: none"> Que marque las los elementos más importantes que integran a un convenio y a un contrato en el convenio de proveedores. Debe de estar elaborado con el criterio del equipo. Debe tener la ayuda de las TIC's. Marcar la referencia bibliográfica de apoyo. Reporte escrito de la práctica No. 5 con las siguientes características, 50%: <ol style="list-style-type: none"> Análisis de contratos y convenios en el manejo de proveedores en el sector público y privado. Un mínimo de 5 y un máximo de 10 cuartillas. Elaborado bajo los criterios propios del equipo de trabajo. Contener una conclusión. Exposición de la práctica No. 5, considerando el material utilizado, originalidad, veracidad de la información, utilizando las TIC's y dominio del tema. 30% 							

Handwritten signature

Handwritten signature



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



RELACIÓN DE PRÁCTICAS

PRÁCTICA No.	NOMBRE DE LA PRÁCTICA	UNIDADES TEMÁTICAS	DURACIÓN	LUGAR DE REALIZACIÓN
1	"El manejo de proveedores" Objetivo: Analizar de estrategias acerca del manejo de proveedores en el área comercial.	I	7.0 hrs	Empresa elegida.
2	"La negociación con proveedores" Objetivo: Analizar de estrategias de negociación con los proveedores.	I	7.0 hrs.	Empresa elegida.
3	"Estrategias y Tácticas con Proveedores", Objetivo: Diseñar estrategias de negociación con los proveedores.	III	7.0 hrs.	Empresa elegida.
4	"Estrategia de negociación con proveedores" Objetivo: Diseñar tácticas con los diferentes proveedores.	IV	7.0 hrs.	Empresa elegida.
5	"Revisión de contratos y convenios en el manejo de proveedores". Objetivo: Diseñar contratos y convenios que se utilizan en el sector público y privado para el manejo de proveedores.	V	8.0 hrs.	Empresa elegida.
TOTAL DE HORAS			36.0 hrs.	

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

Es indispensable la aprobación de las prácticas para la acreditación de la unidad de aprendizaje.

Los descriptores de evaluación de cada práctica están contenidos en las unidades temáticas correspondientes y los porcentajes de acreditación son los siguientes:

- Práctica 1: 50%
- Práctica 2: 50%
- Práctica 3: 50%
- Práctica 4: 50%
- Práctica 5: 50%



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Manejo Estratégico de Proveedores

HOJA: 9 DE 10

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

Unidad temática I: Manejo y Administración de Proveedores.	10%
Unidad temática II: Planeación del proceso de negociación con proveedores	10%
Unidad temática III: Tácticas y Estrategias de negociación con proveedores.	10%
Unidad temática IV: Beneficio mutuo en el desarrollo de proveedores.	30%
Unidad temática V: Elaboración de Contratos y Convenios.	40%

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por:

- Competencia demostrada durante las tres primeras semanas a partir del inicio del curso; se evaluará mediante el desarrollo de un caso práctico sobre el diseño estrategias y tácticas para el manejo de proveedores, con un mínimo del 80% del dominio de las competencias principales para desarrollar un proceso comercial.
- Cursarse en otras instituciones de educación superior nacionales o internacionales que tengan convenio con el IPN.
- Movilidad entre las ESCA de acuerdo a la capacidad de atención de cada unidad académica.
- Movilidad entre modalidades escolares de acuerdo a la capacidad de atención.

CLAVE	B	C	BIBLIOGRAFÍA
1	X		Barton, A. Weitz. <u>Ventas, construyendo sociedades</u> . Editorial Mc Graw Hill. México 5a. Edición 2006. 622 págs. ISBN: 0-07-254928-9.
2	X		Beverly, Rokes. <u>Servicio al Cliente</u> . Editorial Thomson. México Primera Edición, 2006. 166 págs. ISBN: 970-686-343-5.
3		X	Dalrymple Douglas J., Crow William L. <u>Administración de Ventas</u> . Editorial Limusa México, 2006. 874 pág. ISBN: 968-18-5052-1.
4	X		Gallager, Richard S. <u>Conexión Eficaz con los clientes</u> . Editorial Patria Cultural. México Primera Edición, 2007. 248 págs. ISBN: 978-970-817-072-7.
5		X	Johnston, Mark W. <u>Administración de ventas</u> Editorial Mc Graw Hill. México 7ma. Edición 2006. 659 págs. ISBN: 970-10-3970-X.
6	X		Lewicki, Roy J. <u>Fundamentos de Negociación</u> . Editorial Mc Graw Hill. México 4ta. Edición 2008. 446 págs. ISBN: 10970-10-6631-6.
7	X		Mercado Hernández, Salvador. <u>Tráfico J</u> . Editorial Limusa México 2006. 2 Edición. 245 pgs. ISBN: 10215-125-66324-2
8		X	Martínez, Escribá Pere. <u>Aprender a Vender</u> . Editorial Porrúa. México 2007. 300 págs. ISBN: 84-493-1127-6.
9		X	Maubert, Jean-Fracois. <u>Negociar, Las claves para triunfar</u> . Editorial Alfaomega. México. 2da. Edición 2006. 623 págs. ISBN; 84-267-0907-9.
10		X	Stanton, William J., Buskirk Richard H. <u>Ventas, conceptos, planeación y estrategias</u> . Editorial Mc Graw Hill. México 9na. Edición 2007. 536 págs. ISBN: 958-600-703-0.
11		X	Terri, Sdjodin. <u>El nuevo lenguaje de las ventas</u> . Editorial Patria Cultural. México Primera Edición, 2007. 350 págs.
			Páginas WEB:
12		X	www.marketingxci.com , marzo 2009.
13		X	www.estoesmarketing.net , marzo 2009.
14		X	www.ideasparapymes.com , marzo 2009.

Handwritten signature

Handwritten signature



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA



DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

PERFIL DOCENTE POR UNIDAD DE APRENDIZAJE

1. DATOS GENERALES

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO y ADMINISTRACIÓN UNIDADES SANTO TOMÁS Y TEPEPAN

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Relaciones Comerciales **NIVEL** III

ÁREA DE FORMACIÓN:	Institucional	Científica Básica	Profesional	Terminal y de Integración
---------------------------	---------------	----------------------	--------------------	------------------------------

ACADEMIA: Ventas y Distribución **UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Manejo Estratégico de Proveedores.

ESPECIALIDAD Y NIVEL ACADÉMICO REQUERIDO: Licenciado en Relaciones Comerciales

2. OBJETIVO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Diseñar estrategias y tácticas relacionadas con el tratamiento de los proveedores para que se genere un valor agregado en la cadena de suministro y aumentar la productividad en la organización mediante la resolución de un caso práctico.

3. PERFIL DOCENTE:

CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA PROFESIONAL	HABILIDADES	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> • En el área de ventas y comercialización, con un mínimo de 2 años de experiencia. • Del modelo educativo institucional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia de 5 años en la profesión y de 1 año mínimo en la docencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Facilidad de palabra. • Buena dicción. • Análisis de las actividades de ventas y comercialización. • Construcción de relaciones comerciales. • Aplicación del MEI 	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad. • Puntualidad. • Compromiso social. • Tolerancia. • Honestidad. • Respeto.



ELABORÓ

REVISÓ

AUTORIZÓ

L.R.C. Pablo Fattel Roman y
 L.R.C. Eduardo Ponce García.
 L.R.C. Cuauhtémoc Rosas Pineda.
 Presidentes de Academias de Asignaturas
 Afines de Ventas y Distribución de la
 ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan.

M. en C. Nadina O. Valentin Kajatt y
 M. en A. María Estela Casas Hernández
 Subdirectoras Académicas de la
 ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan

M. en C. Juan Olea y C.P.C. y
 C.P.C. Jaime V. Sanchis Cuevas
 Directores de la ESCA Unidades Santo
 Tomás y Tepepan.
SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E.S.C.A. SANTO TOMÁS
DIRECCIÓN

FECHA: 2010