
Vendor Management and RFP Process

Referencia

JIS 456

Duración (horas)

16

Última actualización

9 Mayo 2019

Modalidades

Presencial

Introducción

Seleccionar el proveedor correcto y la solución del proveedor es crucial para las empresas. Dado que los proveedores no están bajo el control de su organización, existe un riesgo inherente al seleccionar y mantener los servicios y soluciones de los proveedores. Esta configuración de terceros también requiere la navegación en la relación del proveedor.

Este curso te llevará, paso a paso, a evitar los problemas y riesgos relacionados con el RFP Process y te ayudará a determinar qué entregables deben incluirse en la RFP y cómo desarrollarlos. Los workshops te proporcionarán práctica y feedback sobre esos entregables y te prepararán para el éxito en tu próximo proyecto de RFP.

Objetivos

- Entender la razón detrás de la emisión de una solicitud de propuesta.
- Determinar los requisitos y el nivel de detalle necesario para incluir en la RFP.
- Priorizar los requisitos.
- Desarrollar un horario para la RFP.
- Enviar el RFP a los proveedores.
- Evaluar las respuestas a la RFP.
- Seleccione el proveedor apropiado.

Perfil de los alumnos

Este curso está diseñado para project managers y business analysts involucrados en el proceso de selección de proveedores y productos.

Requisitos previos

Recomendamos que el alumno ya haya asistido a nuestro curso de [Essential Skills for Business Analysis](#) o que tenga una experiencia equivalente antes de inscribirse en este curso.

Barcelona Carrer Almogàvers 123, 08018 Barcelona / T. +34 933 041 720 / F. +34 933 041 722

Madrid Plaza de Carlos Trías Bertrán 7, 1ª Planta (Edificio Sollube), 28020 Madrid / T. +34 914 427 703

Certificación

Evaluación continua en base a las actividades realizadas en grupo y/o individualmente. El formador proporcionará feedback de forma continuada/al final de las actividades/individualmente a cada participante.

En el curso se realizará una prueba de evaluación n tipo test que deberá superarse en un 75%. Se dispondrá de una hora para su realización.

Por la asistencia a este curso se otorgan 16 IIBA CDUs y PMI® PDUUs.

Las condiciones de los servicios adicionales de Certificación están sujetos a los términos del propietario de la licencia o de la entidad certificadora autorizada.

PMI es una marca registrada del Project Management Institute , Inc.

Profesorado

Contamos con un equipo de instructores altamente cualificados que combinan la actividad formativa con el desarrollo de su actividad profesional como expertos en el campo de las TIC. Profesionales certificados por los principales fabricantes del sector capaces de transferir de forma amena y entendedora los conceptos técnicos más abstractos.

Contenidos

1. Introducción.

1.1 ¿Qué es una solicitud de propuesta?

1.2 Introducción al RFP process.

2. Alcance.

2.1 Alcance el RFP Effort.

2.1.1 Entendiendo la necesidad del negocio para la RFP.

2.1.2 Identificar problemas u oportunidades.

2.1.3 Identificar los objetivos clave.

Barcelona Carrer Almogàvers 123, 08018 Barcelona / T. +34 933 041 720 / F. +34 933 041 722

Madrid Plaza de Carlos Trías Bertrán 7, 1ª Planta (Edificio Sollube), 28020 Madrid / T. +34 914 427 703

2.2 Workshop: Start to Scope the RFP Project.

2.3 Identificar el alcance de los requisitos.

2.3.1 Identificar las capacidades afectadas por el problema/oportunidad.

2.3.2 Identifique las partes afectadas y los High Level Data utilizando el Context Level Data Flow Diagram.

2.3.3 Identificar riesgos de negocios basados ??en partes impactadas.

2.4 Workshop: Completa el alcance del RFP Project.

2.5 Determinar el Level of Detail Needed en la RFP según el alcance.

2.6 Workshop: Determinar los entregables a producir para RFP.

3. Definir los Solution Requirements.

3.1 Definir historias de usuario y/o casos de uso.

3.1.1 Workshop: Determinar ejemplos de casos de uso.

3.2 Determinar la técnica para describir casos de uso.

3.2.1 Workshop: selección de técnica (s) y desarrollo de artefactos para casos de uso seleccionados.

Diagramas de flujo de trabajo

Pantallas / Prototipos

Detalles de casos de uso / Casos de prueba

3.3 Determinar datos y reglas de negocios involucrados en casos de uso.

3.3.1 Taller: Datos de documentos y reglas de negocios para casos de uso seleccionados.

3.4 Priorizar la funcionalidad.

3.4.1 Taller: Priorizar Casos de Uso.

3.5 Determinar requisitos no funcionales.

3.6 Determinar los requisitos técnicos.

3.6.1 Discusión: Requisitos no funcionales y técnicos para su caso de uso o solución.

4. Desarrollar la RFP e Implementar la Solución.

4.1 Desarrollar el RFP Schedule.

4.2 Revisar la RFP Worksheet.

4.2.1 Workshop: Determinar los cambios necesarios para tu RFP.

4.3 Determinar los Criterios de Evaluación.

4.4 Enviar RFP a los proveedores.

4.5 Evaluar las respuestas de los proveedores.

4.6 Seleccionar los mejores proveedores según los criterios de evaluación.

4.7 Comunicarse con los proveedores seleccionados.

4.7.1 Workshop: Planifica la comunicación del proveedor para tu RFP (demostraciones, presentaciones).

4.8 Seleccionar los Top Vendors basado en resultados.

4.9 Negociar el contrato del proveedor.

4.10 Implementar la solución.

4.10.1 Workshop: Implementation Planning Items.

5. Class Summary.

5.1 Resumen Vendor Management y RFPs.

5.2 Desarrollar un Plan de Acción con los siguientes pasos en el proyecto actual del alumno.

5.3 Preguntas de los alumnos / temas de discusión.

Acreditación

Se emitirá Certificado de Asistencia sólo a los alumnos con una asistencia superior al 75% y Diploma aprovechamiento si superan también la prueba de evaluación.

Barcelona Carrer Almogàvers 123, 08018 Barcelona / T. +34 933 041 720 / F. +34 933 041 722

Madrid Plaza de Carlos Trías Bertrán 7, 1ª Planta (Edificio Sollube), 28020 Madrid / T. +34 914 427 703