



GESTIÓN DE PROYECTOS

Solicitar Respuestas de los Vendedores



ÍNDICE

GESTIÓN DE PROYECTOS. Solicitar Respuestas de los Vendedores

DEFINICIÓN	3
ENTRADAS / HERRAMIENTAS / SALIDAS	3
ENTRADAS	4
Activos de los Procesos de la Organización	4
HERRAMIENTAS	5
Conferencias de Oferentes	5
Publicidad	5
Desarrollar una Lista de Vendedores Calificados	5
SALIDAS	6
Lista de Vendedores Calificados	6
Paquete de Documentos de la Adquisición	6
Propuestas	6

SOLICITAR RESPUESTAS DE LOS VENDEDORES

DEFINICIÓN

El proceso Solicitar Respuestas de Vendedores obtiene respuestas, tales como ofertas y propuestas, de potenciales vendedores, acerca de la forma en que puede cumplirse con los requisitos del proyecto. La mayor parte del esfuerzo real en este proceso es realizado por los vendedores potenciales, normalmente sin coste directo para el proyecto ni para el comprador.

ENTRADAS / HERRAMIENTAS / SALIDAS



i

SOLICITAR RESPUESTAS DE LOS VENDEDORES

ENTRADAS

Además del Plan de gestión de las adquisiciones y de los documentos, también se utiliza como entrada los activos de los procesos de la organización

Activos de los Procesos de la Organización

Pueden existir en las organizaciones listas y archivos con información sobre vendedores potenciales ya calificados, también llamados **oferentes**

A estos oferentes se les puede solicitar que presenten una oferta, propuesta o presupuesto sobre el trabajo.

Esta información también incorpora la experiencia anterior relevante y otras características de los potenciales vendedores.

Es posible que para la confección de esta lista haya habido un proceso previo de calificación. En España, la administración, para determinados contratos, exige una calificación específica como contratista.



SOLICITAR RESPUESTAS DE LOS VENDEDORES

HERRAMIENTAS

Conferencias de Oferentes

Las conferencias de oferentes (también llamadas conferencias de contratistas, conferencias de proveedores y conferencias previas a la licitación) son reuniones con los potenciales vendedores que se realizan **antes de preparar la oferta**.

Aseguran que todos los vendedores potenciales tengan un entendimiento claro y en común de las adquisiciones (por ejemplo, requisitos técnicos y requisitos del contrato).

Las respuestas a las inquietudes planteadas se incorporan a los documentos de la adquisición, como por ejemplo modificaciones.

Los posibles vendedores deben ser colocados en un plano de igualdad

Publicidad

Las listas pueden ser ampliadas mediante anuncios públicos. Las administraciones públicas tienen obligación, en función del coste o del producto, de publicar los contratos en los boletines oficiales.

Desarrollar una Lista de Vendedores Calificados

El equipo de dirección del proyecto puede desarrollar sus propias fuentes de vendedores o adquirirlas a través de diferentes fuentes públicas

Esta información puede ampliarse con otras acciones como visitas a posibles proveedores, contactos o envío de documentos de adquisición para solicitar ofertas.



SOLICITAR RESPUESTAS DE LOS VENDEDORES

SALIDAS

Lista de Vendedores Calificados

En la lista de vendedores calificados se incluye a aquellos vendedores a quienes se les solicita que presenten una propuesta o presupuesto.

Paquete de Documentos de la Adquisición

Es la solicitud formal enviada al vendedor que servirá de base a este para elaborar su oferta completa.

Propuestas

En la propuesta el vendedor describe su capacidad para el suministro. Se prepara en función de los requisitos expresados por el comprador.

Es un documento formal y legal en respuesta a la solicitud del comprador.

El comprador puede solicitar al vendedor que amplíe la información con una presentación oral que de mayores detalles sobre el servicio o producto ofertado.


