

LAS MEJORES PRÁCTICAS EN LA GESTIÓN DE COMPRAS

La función de compras en la mayoría de las empresas se centra en la labor administrativa de tramitar pedidos para garantizar los suministros. Sin embargo, la competitividad actual de los mercados requiere la transformación de Compras en una Función Estratégica de la Empresa. Para lograrlo, se exigirá un nuevo perfil de compradores capaces de revalorizar el papel de compras en la organización, centrándose en tareas que aporten valor añadido y estableciendo relaciones “win-win” con los proveedores.

Comprar es una profesión que requiere:

- Entender cómo crear valor en la empresa.
- Interpretar los mercados
- Gestionar proyectos de reducción de costes
- Desarrollo de Proveedores

DIRIGIDO A

Directores de Compras, Jefes de Compras, Compradores y Cualquier otro Profesional que realice funciones de compra y gestión de proveedores en las empresas.

OBJETIVO

El objetivo de este curso será formar profesionales que sean capaces de desarrollar la Función de Compras como una función estratégica de la empresa y convertirla en una de las principales palancas de la competitividad de las empresas en las que trabajen.

PROFESORADO

LUIS VEGA. Socio de OPTIMICE.

Economista y Executive MBA por el IE. Inició su andadura profesional en las multinacionales del automóvil ZF y Valeo para, posteriormente, incorporarse a las empresas que han liderado el software y la consultoría para compras, habiendo formado parte de los equipos directivos de Portum y Fullstep.

Duración: 20 horas

Calendario: 2, 9, 16 y 24 de abril de 2019

Horario: De 16:00 a 21:00

Lugar: Parque Tecnológico. Ronda Guglielmo Marconi num.11 Edificio B. Local B2. 46980 Paterna (Valencia)

Precio: 420 euros.

Se aplicará un 10% a partir del 2º participante por empresa y a ex alumnos ICAP.

Grupos reducidos a máximo 10 participantes

El curso puede ser bonificado total o parcialmente mediante las cuotas de formación de la Fundación Tripartita para trabajadores en activo en Régimen General de la Seguridad Social (no válido para autónomos ni funcionarios. Consultar.

En los cursos programados en abierto, el importe de la matrícula se reintegrará hasta 48 horas antes del inicio del curso. ICAP Formación se reserva el derecho de cancelar el grupo hasta 48 horas antes del inicio en el caso de no tener número suficiente de alumnos para un correcto desarrollo del mismo.

Introducción a la Función de la Compras:

- El papel estratégico de las Compras en la empresa.
- La Función de Compras: desde presupuesto hasta pago.
- Procesos, funciones y objetivos.
- La ética en Compras.

Planificación, Solicitudes de Compra y Gestión de Proveedores:

- La planificación en compras:
- El presupuesto anual.
- Planificación en las compras. o Técnicas de previsión.
- Los sistemas MRP y JIT.

Solicitud de Compra ¿qué comprar?

- Especificaciones de compras.
- El contenido de las especificaciones.
- Gestión de la demanda.
- Aprobación del gasto.

Mercados de compra y Proveedores

- Análisis de proveedores.
- Búsqueda de proveedores.
- Homologación de proveedores.
- Seguimiento del desempeño de los proveedores: SLAs.

Metodología de Negociación:

La Estrategia:

- Preparación táctica
- Preparación creativa
- Preparación personal

Las Personas

- Gestión emocional
- Impacto e influencia
- La Persuasión
 - Técnicas
 - Negociar intereses
 - Articular propuestas
 - Generar acuerdos creativos
 - Resolver conflictos
 - Utilizar el MAPAN

La Negociación en Compras:

- Preparación de la negociación.
- La petición de ofertas: RFQ.
- Técnicas de Negociación.
- Estrategia de negociación.
- Toma de decisión y cierre de acuerdos.

La Negociación por Categorías de Compra: 4 horas

- Compras de Cadena de Suministro:
- Materia Prima.
- Envases y Embalajes.
- Logística.

Compras de Suministros:

- Electricidad.
- Gas-oil.
- Telecomunicaciones.

Compras de Servicios Externos:

- Mantenimiento.
- Limpieza.
- ETTs.