

CURSOS DE ACTUALIZACIÓN

BUENAS PRÁCTICAS EN LA GESTIÓN DE COMPRAS

 **INESCOP**
CENTRO TECNOLÓGICO DEL CALZADO

 **ADL**
ASOCIACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA LOGÍSTICA



Información

Duración:

20 horas

Modalidad:

Dos modalidades de realización
Presencial o Streaming

Precio:

640, 00 € (15% Descuento a socios)

Fechas de realización:

02, 09, 16 y 23 de
noviembre de 2020

Horario:

de 09:00 a 14:00 horas

Lugar:

INESCOP
Polígono Industrial Campo Alto
C/Alemania, 102
03600 ELDA (Alicante)



Objetivos

La mayoría de los compradores han sido autodidactas o han heredado prácticas de lo que se venía haciendo en sus organizaciones. El objetivo de este curso es dotar a los profesionales de compras de una metodología detallada que incluya las mejores prácticas del mercado empleadas por las empresas más competitivas.

En concreto, profundizaremos sobre:

- Entender el proceso de compras, sus etapas y sus objetivos.
- Interpretar los mercados.
- Buscar y evaluar proveedores.
- Seleccionar a los proveedores.
- Gestionar proveedores.
- Desarrollar proveedores.
- La compras en los principales mercados.

El objetivo de este curso será formar profesionales de compras que trabajen metodológicamente para conseguir sus objetivos y aportar mayor valor a sus organizaciones.



Dirigido

Profesionales de compras que deseen formarse en metodología avanzada para optimizar las compras contribuyendo a incrementar la rentabilidad de sus empresas.

INTRODUCCIÓN A LA FUNCIÓN DE LAS 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 DE COMPRAS

- El presupuesto anual.
- Técnicas de previsión.
- Planificación en las compras.
- El Plan de Compras

LA DEFINICIÓN DE LA NECESIDAD

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

MERCADOS DE COMPRA Y BÚSQUEDA/ EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

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

LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES

- Análisis de Restricciones Internas y Externas.
- La petición de ofertas: RFP/RFQ.
- Estrategia de negociación.
- Toma de decisión y cierre de acuerdos.

LA GESTIÓN DE CATEGORÍAS DE COMPRA

- Compras de Cadena de Suministro:
 - o Materia Prima.
 - o Envases y Embalajes.
 - o Logística.
- Compras de Suministros:
 - o Electricidad.
 - o Gas-oil.
 - o Telecomunicaciones.
- Compras de Servicios Externos:
 - o Mantenimiento.
 - o Limpieza.
 - o ETTs
- Compra de Bienes de Equipos:
 - o Peculiaridades de los Bienes de Equipo
 - o Proceso de compra de Bienes de Equipo
 - o Análisis Económico y Financiero



Ponente

D. LUIS VEGA

Economista y Executive MBA. IE Business School.

Ha desarrollado su carrera profesional en:

- Automóvil (en las multinacionales ZF y VALEO).
- IT (en PORTUM y FULLSTEP).
- Biotecnología (en GENOMA Swiss Biotechnology).

En la actualidad compagina el puesto de Directivo en CERAVÉR (multinacional francesa de equipos médicos), con la consultoría de compras en OPTIMICE.

Ha desarrollado una amplia experiencia en la función de compras trabajando para algunas de las principales empresas españolas implantando proyectos de transformación de los departamentos de compras.

Es profesor de diferentes Escuelas de Negocios (CÁMARA VALENCIA, CÁMARA CASTELLÓN, ADL Asociación para el Desarrollo de la Logística) y miembro del claustro de profesores de AERCE (Asociación Española de Responsables de Compras y Aprovisionamientos).