

Programa  
Especialista  
**GESTIÓN Y  
DIRECCIÓN DE  
COMPRAS**



## CALENDARIO

Del 02 de noviembre de 2020 al 22 de marzo de 2021.  
Un día a la semana.

## HORARIO:

De 09:00 a 14:00 horas

## DURACIÓN

85 horas

## MODALIDAD

Dos modalidades de realización, Presencial o Streaming

## LUGAR

Instalaciones de INESCOP

## PRECIO

2.380 €  
Socios ADL: 15% descuento.

## BONIFICACIÓN

Bonificación FUNDAE hasta un máximo de 1.100 €

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 Directores de Compras que entiendan el negocio de sus empresas y, como pueden aportar valor desde la función de compras. El objetivo es formar profesionales que transformen la función de compras en un factor generador de rentabilidad e innovación para sus empresas.

Dirigir un departamento de compras requiere de profesionales que:

- Entiendan el modelo de negocio de su empresa.
- Cuenten con unos conocimientos financieros y sepan interpretar los “drivers” que ayuden desde compras a mejorar la rentabilidad y competitividad de sus empresas.
- Entiendan la innovación y, como los proveedores pueden ser la principal fuente de innovación de la empresa.
- Sepan gestionar equipos, atrayendo y potenciando el talento.
- Sean capaces de incorporar la digitalización y las tecnologías de la información a la función de compras.
- Cuenten con las habilidades para desarrollar Proveedores en una estrategia de mejora continua.

El objetivo de este curso será formar profesionales que sean capaces de convertirse en Directores de Compras y desarrollar la Función de Compras como una función estratégica que optimice la rentabilidad de la empresa



## DIRIGIDO

- Directores y Jefes de Compras y Aprovisionamientos, Category Managers, así como a aquellos profesionales Responsables de Compras, con experiencia y que deseen formarse para ocupar puestos de Dirección de Compras.



## METODOLOGIA

- Uso de la metodología del caso y sesiones eminentemente prácticas que permiten transformar las nuevas visiones conceptuales de la práctica y la experiencia de los ponentes y participantes en nuevos conocimientos a aplicar en el entorno profesional.
- Los alumnos deberán realizar la resolución en grupo de casos reales de empresa que permiten simular una situación real y un aprendizaje colaborativo.
- Se fomenta el debate y la participación de los alumnos para promover la reflexión, el dialogo y el intercambio de ideas.
- Dos modalidades de realización del programa se puede elegir entre realizarlo modalidad presencial o en modalidad Streaming. Si no se puede asistir de manera presencial a nuestro curso, te damos la opción de que lo hagas vía Streaming, aula virtual, desde cualquier lugar podrás conectarte por ordenador. En tiempo real estarás en contacto con el aula en directo, pudiendo interactuar todo el rato con el docente y tus compañeros del aula para plantear tus dudas, participar en los debates, realizar los casos prácticos...etc

## EQUIPO DOCENTE

El claustro está formado por **profesionales** que dominan los conceptos, **directivos en activo** referentes de los diferentes sectores. Además, son profesores-mentores que utilizan adecuadamente la metodología del caso para que los participantes consoliden habilidades.

### **LUIS VEGA. Director del Programa**

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) y Biotecnología (en Genoma Swiss Biotechnology).

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

### **IGNACIO MONSERRAT**

Ingeniero Superior de Organización Industrial UPV. Doctor PhD en Ciencias y Tecnologías UJI. Master of Science in Industrial Engineering MSIE, KSU;USA. Director Técnico Masteres de Logística y Operaciones de ADL-Escuela de Negocios Lluís Vives.

Profesor Programación de la Producción Curso Perfeccionamiento para Directivos Ford-ADL. Profesor Sistemas Productivos: Diseño de Flujos Industriales UPV. Profesor Máster de Diseño Industrial: Marketing Estratégico en UPV. Fue Miembro Comité Técnico-Científico Congreso Diseño y Desarrollo Nuevos Productos Feria Valencia y UPV. Miembro Comité Logístico Industria Auxiliar del Automóvil. Director de Operaciones y miembro del Comité de Dirección Industrias Ochoa, S.L.

### **ARTURO TORRES**

Ingeniero de en  
Curso de Lean



## MÓDULO 1

Buenas prácticas en la Gestión de Compras.

## MÓDULO 2

Técnicas de Negociación con Proveedores.

## MÓDULO 3

El Aprovisionamiento.

## MÓDULO 4

Gestión de Existencias y Almacenes.

## MÓDULO 5

El Director de Compras.



# PROGRAMA

## MÓDULO 1: Buenas prácticas en la Gestión de Compras.

### 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 de Compras:

El presupuesto anual. Técnicas de previsión. Planificación en las compras. El Plan de Compras. Herramientas para planificación.

### 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. Compras de Suministros. Compras de Servicios Externos. Compra de Bienes de Equipos. Análisis Económico y Financiero

## MÓDULO 2: Técnicas de Negociación con Proveedores.

### El proceso de Compras y Tipologías de categorías:

Gestión por categorías. Tipologías de categorías: La Matriz de Kraljic. Estrategias de compras. La negociación como final del proceso de selección.

### El Proceso de Negociación en Compras

Principios de la Negociación. Preparación de la Negociación. Conocimiento y aplicación de tácticas de Negociación. Comportamiento en las negociaciones. Gestión del tiempo. Pre y Post Negociación. Mercado y proveedores. Nuestro entorno natural. Coaching y PNL en ayuda de la negociación.

### Herramientas psicológicas

Conceptos sobre negociación. La escucha activa en el proceso negociador. Técnicas de entrevista para mejorar la negociación. La negociación no verbal y la negociación asertiva. Persuasión y seducción en la negociación. Análisis transaccional y la ventana de Johari. La negociación creativa. Actitudes y estilos negociadores. Cualidades y habilidades del buen negociador.

## **MÓDULO 4: Gestión de Existencias y Almacenes.**

### **Introducción a la gestión de almacenes:**

Fundamentos y principios de la gestión de almacenes. Infraestructura, equipamiento y herramientas. La Recepción de productos y servicios: Albarán. La Facturación. Los Medios de Pago

### **Los costes en la función logística:**

Los stocks y la cuenta de resultados. Influencia de Aprovisionamientos (costes y stocks) en la cuenta de resultados (ROI, EBITDA,...). Mejora de la rentabilidad de la empresa a través de la logística. La gestión de los costes en el almacén.

### **Los sistemas de gestión:**

La industria 4.0 en la logística interna y almacenes. La toma de inventarios avanzada. La rotación de materiales.

### **Control y mejora en la función logística:**

Cuadro de mandos e indicadores. La mejora continua en la logística interna y almacén.

### **Flujos de la logística interna y almacenes:**

La gestión de stocks y nivel de servicio. Abastecimientos a procesos productivos. Milk Run.

### **Guía de seguridad logística:**

Reglas comunes de Salud, Seguridad y Medio Ambiente en seguridad logística. Transporte interno. Especificaciones de dispositivos de manipulación.

### **Logística inversa:**

Servicios de refurbish. Gestión de envases y embalajes.

## **MÓDULO 5: El Director de Compras.**

**La Función de Compras como Función Estratégica de la Empresa:** Finanzas para compradores. Compras como factor de rentabilidad de la empresa. Evolución de la Función de Compras. La Función de Compras según el sector económico de la empresa. La Ética en las Compras.

### **El Proceso de Compras: Plan to Pay:**

La Planificación. La Definición de la Necesidad: La Selección. El Suministro. La Administración.

### **La Organización de Compras:**

Definición del Equipo. El Director de Compras: Perfil. El Comprador: Perfil. La Mesa de Compras.

Sistemas de Información de Compras:

