



Curso Online de Introducción a la Gestión de Compras

Habilidades y herramientas para dominar el proceso de compras desde el análisis de la demanda hasta la negociación.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Introducción a la Gestión de Compras

Presentación

Con el desarrollo de las empresas de servicios y de los proveedores, se pudo comprobar que se obtenía una mayor eficiencia si las organizaciones se enfocaban en hacer exclusivamente lo que las destacaba y adquirían el resto en un mercado proveedor que producía bienes y servicios al menor costo posible.

Los analistas de compras son indispensables para las operaciones diarias ya que cubren las necesidades para un perfecto funcionamiento de la compañía. Analizan y evalúan la demanda interna frente a la oferta del mercado permitiendo tomar la mejor decisión a la hora de abastecerse de productos y servicios tanto a corto como a mediano y largo plazo.

Este curso le permitirá conocer las herramientas que deberá poseer un analista de compras de cualquier organización como así también su aplicación, disciplina y control en un ámbito de negociación con proveedores, todo aplicado de una manera totalmente práctica y con variados ejemplos de distintos escenarios.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

- 1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
- 2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
- 4** *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Introducción a la Gestión de Compras

Objetivos del curso:

- Analizar el proceso de compras de una compañía e identificar los pasos a seguir para configurar un proceso exitoso.
- Identificar cuáles son las necesidades de la compañía.
- Identificar los principales indicadores de la gestión de compras, fundamentales para medir el rendimiento y la eficacia del departamento.
- Conocer el valor estratégico de compras dentro de la organización y cómo generar valor y nuevas oportunidades para la empresa.
- Analizar los aspectos legales que debe cubrir el área de compras.
- Aprender a abordar una negociación de compras en entornos competitivos.
- Analizar el mercado de proveedores y aprender a gestionar nuestra relación con cada uno de ellos.
- Conocer cómo dar transparencia y cumplir la normativa de compliance en el proceso de compras.
- Conocer cuáles son los aspectos operativos que un analista de compras debe tener en cuenta.

“ Herramientas y técnicas para gestionar las compras de la empresa y saber conectar la demanda interna con la oferta de mercado ”

Dirigido a:

Empresarios y responsables de áreas administrativas que asuman responsabilidades de compras, pero no cuentan con una formación específica en el tema. Válido también para todas aquellas personas que deban gestionar en su empresa la adquisición de materiales y servicios.

Introducción a la Gestión de Compras

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

6 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Introducción a la Gestión de Compras

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción al proceso de compras

4 horas

Las adquisiciones representan un elemento fundamental en la configuración y optimización de la cadena de valor de una organización ya que van más allá de simplemente realizar transacciones financieras. Un enfoque efectivo del proceso de compras contribuye a la consolidación de la posición competitiva y la sostenibilidad a largo plazo de la empresa en el mercado.

- 1.1. Introducción.
- 1.2. El proceso de compras en una empresa:
 - 1.2.1. Solicitud de compra / requisición.
 - 1.2.2. Selección de proveedores.
 - 1.2.3. Orden de compra.
 - 1.2.4. Entrega y recibo.
 - 1.2.5. Factura / pago del proveedor.
- 1.3. Tipos de compras.

MÓDULO 2. Aspectos operativos del área de compras

6 horas

- 2.1. Proceso general de gestión de compras:
 - 2.1.1. Consideraciones a tener en cuenta para las compras urgentes.
- 2.2. Generación del legajo de compras.
- 2.3. Aspectos básicos para las compulsas de precios y licitaciones.
- 2.4. Indicadores básicos de la gestión de compras.
- 2.5. Documentos de la administración de compras.
- 2.6. Determinación del precio.

Introducción a la Gestión de Compras

MÓDULO 3. El valor agregado del área de compras

4 horas

En la actualidad, el departamento de compras asume una importancia mucho más estratégica. Se convierte en un elemento clave para la correcta integración de proveedores en la cadena de suministro, contribuyendo significativamente a la competitividad, diferenciación y valor añadido de la empresa. Más que un gestor táctico, el departamento de compras se convierte en un facilitador esencial para el éxito empresarial.

- 3.1. Importancia estratégica del área de compras.
- 3.2. Generación de valor por el comprador a la organización.
- 3.3. La búsqueda de oportunidades para la empresa.

MÓDULO 4. Negociación en compras

4 horas

- 4.1. Introducción a la negociación del profesional de compras.
- 4.2. Principios de la negociación.
- 4.3. Las fases de la negociación.
- 4.4. Concepto “ganar ganar” o “win win”.

MÓDULO 5. Análisis y gestión de los proveedores

8 horas

- 5.1. El proveedor, eje estratégico de la cadena de suministro:
 - 5.1.1. Cómo evaluar la condición financiera del proveedor.
 - 5.1.2. Matriz de evaluación y selección del proveedor.
- 5.2. Análisis del mercado proveedor:
 - 5.2.1. Establecer objetivos.
 - 5.2.2. Estudiar la competencia entre proveedores.
 - 5.2.3. Estrategias de mercado y posicionamiento.
 - 5.2.4. Análisis FODA de proveedores.
 - 5.2.5. Organización de datos relevantes.
 - 5.2.6. Utilización de herramientas específicas para el análisis de productos.
 - 5.2.7. Toma de decisiones estratégicas.
 - 5.2.8. Proceso continuo.

MÓDULO 6. Tendencias en la gestión de compras

4 horas

- 6.1. Transparencia y compliance en el proceso de compras.
- 6.2. Evolución de la gestión de compras.
- 6.3. Impacto de la tecnología en el proceso de compras.

Introducción a la Gestión de Compras

Autor



Luciano Martin Fantacuzzi

Licenciado en Comercio Exterior. Profesional del área de abastecimiento con sólida experiencia en adquisición de servicios, insumos para la producción, hardware y software con pensamiento estratégico, análisis de la demanda interna y desarrollo de relaciones comerciales eficientes.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

