

CURSO CORTO EDEX

Gestión Avanzada de Compras



CURSO CORTO EDEX

Gestión Avanzada de Compras



El curso de Gestión de Compras comprende contenidos avanzados de esta función clave en una economía globalizada y altamente competitiva. Se estudian aspectos claves como la visión integral en toda la cadena de suministro, compras y negociaciones online, métodos de selección de ofertas, la gestión de contratos, reducción de costos, la metodología del análisis de valor.

Con este curso, pretendemos dotar a los participantes de nuevos conceptos y herramientas para contribuir a su profesionalización. Ello les va a posibilitar transformar su área de compras de “generadora de costos” a “generadora de ganancias”.

Una característica clave en el desarrollo de este curso es que está diseñado con los enfoques teórico y práctico, y con casos y ejercicios de nuestra realidad; de esta manera, al finalizar su entrenamiento, van a estar en capacidad de mejorar el desempeño, y aplicar las técnicas aprendidas en su empresa.

También requerimos que el alumno desarrolle los casos, ejercicios, y que se prepare con el material de lectura que se le está entregando.



Dirigido a

Profesionales que deseen mejorar su gestión de compras, personal responsable de compras de pequeñas y medianas empresas y en general para todas aquellas personas que quieran especializarse en el área de la logística.

Objetivos

- 🎯 Segmentar y clasificar los productos en función a su impacto económico y riesgo, definiendo la estrategia de suministro en función a estas variables (ejemplo: no podemos aplicar la misma estrategia para comprar útiles de oficina que la materia prima).
- 🎯 Generar importantes ahorros por eliminación de especificaciones o atributos que no agregan valor en el cliente final a través de la herramienta de “análisis de valor”. ejemplo: la revisión y rediseño del espesor de un material de embalaje, que está sobredimensionado.
- 🎯 Desarrollar las habilidades para evaluar y seleccionar los mejores proveedores para su empresa.
- 🎯 Desarrollar las habilidades para negociar con éxito con los diversos proveedores de la cadena de suministro. Va a entender que la negociación es una disciplina que requiere un alto nivel de desarrollo previo (la preparación), que permite definir con mayor amplitud los objetivos, estrategias y tácticas del proceso.

Dotar a los participantes de conocimientos, técnicas y herramientas, para lograr que esté en capacidad de comprar mejor, esto es: proveerse de las mejores fuentes de suministro, garantizar la continuidad de su negocio, obtener los mejores precios de mercado y garantizar una gestión transparente.

Estructura y Contenidos

Sesiones 1 - 2

Viernes 04 de junio

Introducción, compras/abastecimiento y la gestión de la cadena de suministro

- Introducción a la visión cadena de suministro
- Los objetivos y la estrategia de la empresa
- Importancia cuantitativa de las compras
- Alineamiento de los objetivos de compra a los grandes objetivos de la empresa Compras centralizadas y descentralizadas
- Relaciones entre compras y otros departamentos
- Mapa de riesgo en el proceso de compras

Sesiones 3 - 4

Viernes 11 de junio

Estrategias de reducción de costos en las compras de bienes y servicios

- Las principales palancas de reducción de costos
- Matriz para priorizar proyectos de reducción de costos en función a la complejidad de la implementación y al impacto económico
- La Segmentación de los Productos/Servicios, características de cada posición de Aprovisionamiento
- La Gestión por categorías
- Análisis de Valor / Ingeniería de Valor

Sesiones 5 - 6

Viernes 18 de junio

Las subastas online para las compras de bienes y servicios, y como estrategia para reducir costos

- Conceptos
- Análisis del proceso de compra de sobre cerrado
- La generación de mercados competitivos
- Tipos de subastas
- Ciclo completo de las subastas electrónicas
- Riesgos en las subastas electrónicas
- Definiendo que materiales/servicios subastar

Sesiones 7 - 8

Viernes 25 de junio

Las especificaciones de requerimientos. Plan de suministros

- Introducción
- Tipos de requerimientos
- Lo que puede ser especificado
- Especificación del producto
- Especificación de servicio
- Especificación de la cantidad
- Especificación de la entrega
- Otra información relevante

Sesiones 9 - 10

Viernes 02 de julio

Obtención y selección de ofertas

- Marco introductorio
- La RFI, RFP y RFQ
- Cómo evaluar las ofertas
- Evaluación de precios, costos, y puntuación de valores
- Proceso de obtención y selección de ofertas

Sesiones 11 - 12

Viernes 09 de julio

El proceso de negociación con proveedores

- Determinar el equilibrio de poder
- Negociaciones win-lose, y win-win
- Diferenciar intereses versus posiciones
- Las fases de la negociación
- Definiendo los poderes de negociación
- El BATNA como herramienta de negociación exitosa
- La preparación de la negociación como factor crítico de éxito
- Formalización del acuerdo. Seguimiento y gestión de la puesta en marcha

Sesiones 13 - 14

Viernes 16 de julio

Gestión de Contratos

- La importancia de los Contratos
- Obligaciones del comprador y vendedor
- Riesgos a evitar
- La preparación del contrato. Temas importantes en la preparación del contrato
- ¿Qué hace un buen contrato?
- Contratos abiertos y fijos
- Lista de cláusulas

Sesiones 15 - 16

Viernes 23 de julio

Trabajo Aplicativo Final (TAF).

Expositor



Winston Zavaleta Ramos

El profesor Zavaleta es Magíster en Administración, Escuela de Administración de Negocios para Graduados, ESAN, Perú. Cuenta con estudios de TQM (The Total Quality Management) programa para Perú, The Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS), Japón. Estudios de Posgrado en Dirección Logística, Pontificia Universidad Católica de Chile. Ingeniero Mecánico, Universidad Nacional de Ingeniería, Perú.

En relación con su experiencia profesional, se ha desempeñado como Ejecutivo del área de Ingeniería de Petróleos del Perú. Gerente de Logística del Grupo Concordia, ex embotellador en el Perú de los productos franquicia Pepsi Cola. Como consultor internacional ha desarrollado proyectos de Abastecimiento Estratégico en diversas empresas del Perú, Colombia, Puerto Rico, Venezuela y Bolivia. Ha asesorado y capacitado en sus procesos de compras a empresas de diversos sectores del país como: BCP, Interbank, Scotiabank, Antamina, Southern Perú, Yanacocha, Grupo Gloria, Incot, entre otras. Ha escrito artículos para las revistas: Desde Adentro (Sociedad Nacional de Minería y Petróleo), Revista de la CCL, Revista de la SIN, Revista de la Sociedad Nacional de Pesquería, así como para los diarios Gestión y El Comercio. Es expositor en diversos foros y seminarios, sobre métodos eficientes de compras y abastecimiento estratégico.

Actualmente es Director de ITBID Esourcing Solutions, Presidente de la empresa consultora Prakxon, empresa consultora focalizada en soluciones para la Cadena de Suministro y Profesor de CENTRUM PUCP Business School.





centrum
PUCP ESCUELA PARA
LOS BUENOS
NEGOCIOS

**Executive
Education**
SURCO

Duración

8 semanas

Clase/Día

Viernes 04 de junio

Todos los viernes (frecuencia semanal)

Hora

1era sesión : 19:00 a 20:30

Break : 20:30 a 21:00

2da sesión : 21:00 a 22:30

Modalidad

Online, aula virtual sincrónica (en tiempo real)

Inversión

S/. 1,900

Consulta por nuestros descuentos.

Informes:

centrum.executivesurco@pucp.edu.pe

www.centrum.pucp.edu.pe

EdEx

Executive Education Programs

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking



EXECUTIVE EDUCATION
Nº 1 TOP 10
en el Perú en Latinoamérica
Financial Times 2018