



CENTRO DE
DESARROLLO GERENCIAL

Education & Management

Curso de:

GESTIÓN EN COMPRAS Y ABASTECIMIENTO (NIVEL INICIAL Y MEDIO)



+54 11 5199 0868/69
fundacion@geo.org.ar
Uruguay 469 12 A, CABA

Seguinos en las redes sociales



www.fundaciongeo.org.ar

Escaneá el código y
entrá a nuestra web
para enterarte de más!



FICHA TÉCNICA



Carga horaria
8 horas
(2 horas por reunión)



Modalidad
Virtual sincrónica
(Docente en línea)



Área de desarrollo
Compras y contrataciones



Docente
Carlos Fernández



Director de área
Diego Javier López

TIPO DE ACTIVIDAD:

INNOVACIÓN

Son actividades esenciales que facilitan las acciones para su organización y su equipo, este tipo de actividades son indispensables y tienen funciones transversales para cualquier organización.

Son la base histórica del desarrollo profesional en el mundo. Permiten optimizar estándares de calidad y servicio a los niveles más altos.

¿Por qué es importante esta capacitación?

El departamento de Compras es, cada vez más, un área crítica para la competitividad y rentabilidad de las empresas. Hay que tener en cuenta que las empresas destinan gran parte de sus ingresos en comprar materiales y servicios. Si la base son los costos en lugar de los ingresos, el impacto de las Compras cobra aún más relevancia, ya que suponen una media de cerca de tres cuartas partes de los costes totales. Por lo tanto, hoy día las responsabilidades de los profesionales de Compras van en aumento. Compras gestiona la mayor parte del presupuesto de la empresa y, por tanto, tiene una gran capacidad para influir en sus resultados. En el curso incluimos un conjunto de conocimientos, técnicas y herramientas que constituyen la base para el desempeño del profesional del área de Compras. Engloba la formación necesaria para asegurar el conocimiento de la función de Compras en cuanto a procesos de Compras, gestión de proveedores, gestión de contratos y la unidad de Compras en la empresa. Su dominio es imprescindible para que las personas incorporadas a esta trascendental área puedan ejercer su trabajo con la máxima eficacia y eficiencia.

OBJETIVOS

- Dotar al profesional de herramientas que faciliten sus decisiones.
- Establecer las especificaciones y la planificación de Compras.
- Mejorar la gestión de stocks.
- Definir las relaciones con los proveedores.
- Establecer las bases de la efectividad en la gestión de las Compras.
- Negociar la mejora continua de las prestaciones de los proveedores.

- Conocer y practicar el proceso de negociación efectiva en Compras.
- Conocer las técnicas de Coaching y liderazgo con el fin de desarrollar nuevas habilidades para alcanzar los objetivos.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Asistentes de Compras- Analista de Compras- Compradores y Negociadores.

METODOLOGÍA

Exposición dialogada. Presentaciones conceptuales combinadas con talleres grupales e individuales.

TEMARIO DE LA ACTIVIDAD

Módulo 1: La Función de Compras. El valor agregado del área de Compras.

Módulo 2: Identificación, evaluación y selección de proveedores.

Módulo 3: Procesos y Procedimientos de Compras.

Módulo 4: El Cliente Interno

Módulo 5: La planificación en las compras

Módulo 6: Construcción de la Matriz Estratégica de Compras

Módulo 7: El tablero de mando. Indicadores de gestión

Módulo 8: Negociación en Compras.

Módulo 9: Caso práctico de una compra.

DOCENTE



Carlos Fernández

Es Director de Compras Core, Consultoría especializada en gestión y optimización de las compras y Licenciado en Administración de Empresas.



COMPRAS Y CONTRATACIONES

Director de área:

Diego Javier López

Licenciado en Marketing (UCES). MBA (UCEMA) (en curso). Realizó distintas capacitaciones en Gestión de Compras, Negociación, Liderazgo y Coaching Gerencial.



CENTRO DE DESARROLLO GERENCIA

Education & Management

A través de nuestro equipo y red de expertos brindamos las herramientas y el conocimiento teórico-práctico probado que permite a las personas su desarrollo en plenitud en el ámbito profesional y laboral, fortaleciéndose para lograr sus metas de vida y agregar valor a su familia y comunidad.



Entrá a nuestra web
y enteráte de más!

Seguinos en las redes sociales



www.fundaciongeo.org.ar

+54 11 5199 0868/69

fundacion@geo.org.ar

Uruguay 469 12 A, CABA