

CURSO-TALLER EN Compras



→ **MONTERREY N.L.**

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ **MÉXICO D.F.**

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B.
Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ **QUERÉTARO QRO.**

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro
Sur. C.P. 76090
Tel. (442) 290-8435



Objetivo

El participante será capaz de:

- Dar importancia a la planeación en la gestión de compras para asegurar el logro de los objetivos de la empresa.
- Mejorar la eficiencia y efectividad de los procesos de compra de la empresa.
- Negociar mejores beneficios y condiciones al comprar.
- Maximizar el potencial de negocio, identificando oportunidades en la cadena de valor.
- Segmentar las compras para optimizar recursos y maximizar el valor para la empresa.
- Mantenerse a la vanguardia en los métodos que ofrecen ventajas competitivas al comprar.

Duración

16 horas.

Estrategia de abasto y medición de los resultados de compras

- Abasto Estratégico, Cadena de Valor y Supply Chain Management.
- Las estrategias genéricas y su relación con compras y abastecimientos.
- Diagnostico de entrada:
 - Fortalezas y debilidades de la gestión de compras.
 - Oportunidades y amenazas, internas de la empresa y externas del mercado.
- Matriz de priorización en la compra alineada a la estrategia de la empresa.
- Análisis de valor en el proceso de compra y optimización del abastecimiento.
- Perspectivas de evaluación en compras: KPI's (Key Performance Indicators).
- Cuadrante Estratégico del Abasto (Insumos a la Medida – Insumos de Bajo Valor – Insumos por Agrupamiento – Insumos Estratégicos).
- Comunicación integral y continua entre la organización de Compras y los usuarios finales.

La compra y sus procesos

- Procesos de Compra: Estándar, Acelerado y de Renegociación.
 - ◆ Definición de los miembros de equipo y planificación del tiempo.
 - ◆ Recopilación de datos y cuestionarios.
 - ◆ Costo de productos o servicios y benchmarking.
 - ◆ Análisis del productos y análisis del mercado de proveedores.
 - ◆ Desarrollo de estrategia y especificaciones.
 - ◆ Negociaciones de oferta y cálculo del potencial de ahorros.
- Uso de una estructura de mejora de utilidades para generar ideas sobre reducción de costos.
- El plan de compras y abastecimiento.
- Ejercicio práctico y taller de aplicación.

Eficiencia y efectividad en los procesos de compra de la empresa

- Especificaciones de compra y planeación del suministro.
- Conocimiento de políticas internas, condiciones de negociación y perfil del proveedor.
- Evaluación y selección de las propuestas y cotizaciones de los proveedores.
- Preparación y gestión de contratos.
- Ética en la función de compras: principios, control y transparencia.
- Procesos de calidad y productividad en el área de compras: Six Sigma, ISO 9001.
- El control interno y la gestión de compras: nuevas técnicas de seguridad y eficiencia
- Medición y evaluación del desempeño.

Negociación de compra de insumos a la medida

- Participación temprana de Compras en el diseño de procesos y de productos.
- Innovación conjunta para identificar insumos viables y evitar dependencia de una fuente.
- Compra de insumos a grupos de proveedores conforme a prototipo.
- Traslado a otros cuadrantes para optimizar el uso de recursos.

Negociación de compra de insumos de bajo valor

- Manejo de catálogos electrónicos.
- Prácticas de sourcing en internet.
- Técnicas outsourcing para subcontratar compras no prioritarias.

Negociación de compra de insumos por agrupamiento

- Subastas directas por internet.
- Subastas inversas por internet.
- Técnicas outsourcing para agregar empresas, generar más volumen y negociar mejor.

Negociación de compra de insumos estratégicos

- Certificación de proveedores y alianzas estratégicas.
- Análisis cost-driver para mejorar eficiencia y determinar márgenes competitivos.
- Técnicas de “libro abierto” con proveedores estratégicos.

Información General



Logística:

- Inicio: martes 8 de noviembre de 2016.
- Duración y horario: 4 sesiones semanales en martes, de 2:00 p.m. a 6:00 p.m.
- Modalidades: Presencial y En Vivo Online.

Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.


Modalidad En Vivo Online:

1. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.
2. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
3. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.

Descuentos para Diplomados y Cursos—Taller*

- 2 x 1^{1/2}
- 3 x 2

- Aplica para Diplomados o Cursos del mismo valor y sobre el precio de lista.
- En caso de que los cursos no tengan el mismo valor, se hará un descuento especial.



Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y Querétaro y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 833 diplomados abiertos con 5,892 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros Clientes



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2014-2015:

- Banregio
- Bimbo
- Burgess Norton
- Caterpillar | Turbinas Solar
- Cemex
- Cinépolis
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Consubanco
- Cosmocel
- CSN Cooperativa Financiera
- Daimler
- Dawn
- DeAcero
- Dimex
- Europartners
- Exterran
- Femsa
- Fibra Inn
- Frisa
- GNC
- HEB
- IHG
- Inoac Polytec
- Javer
- JCI
- Kemet
- Kidzania
- Liverpool
- Mahle
- Meritor
- Metalsa
- Multimedia
- NicMx
- Nitto Denko
- OMA
- OXXO
- Panel Rey
- Philips
- Prolamsa
- Roshfrans
- Sally Beauty Supply
- Stiva
- Super Willys
- Torrey
- Vitro
- Yazaki

➔ MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza
500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

➔ MÉXICO D.F.

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional
843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

➔ QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur.
C.P. 76090.
Tel. (442) 290-8435



IDESAA Escuela de Negocios