



Curso: Compras avanzadas, registrado ante STPS

Incluye:

- ✓ Memorias del curso digitales
- ✓ Bolígrafo
- ✓ Reconocimiento con valor curricular
- ✓ Constancia de habilidades laborales DC-3 (STPS)
- ✓ 6 meses de asesoría por email o WhatsApp sin costo
- ✓ Garantía de satisfacción: Si el curso no es de su agrado, le devolvemos su dinero

Duración: 16 horas

Instructor: Con más de 15 años de experiencia en negociación y técnicas de venta.

Objetivos: Al finalizar el curso, el participante aplicará los conceptos de abastecimiento estratégico para mejorar el desempeño de los procesos de compras y abastecimientos.

Requisitos del participante: ninguno

Dirigido a:

- Coordinadores y supervisores del área de compras y abastecimiento
- Jefes y gerentes del área de abastecimiento y compras
- Encargados de las áreas de compras y logística

Temario general.

1. Las contribuciones de compras avanzadas

- Las Contribuciones de Compras
- Impacto de los Abastecimientos
- ¿Cómo hacen dinero las compañías?
- Evolución de la función de compras
- Cambios de Enfoque
- Identificación de Valor; Del ejecutivo de compras al C.P.O.
- ¿Dónde se genera el Valor?
- Áreas estratégicas donde el abastecimiento añade valor
- Las 4 Reglas de oro de la Delegación
 - Asignación de deberes
 - Delegación de autoridad
 - Asignación de responsabilidad
 - Creación de confianza



México

2. Los retos de compras en el nuevo orden económico

- Los Retos de Compras en el nuevo Orden Económico
- Un mundo globalizado; cambios en los Mercados
- Los Clientes del Siglo XXI
- La integración de cadenas de suministro
- Picking
- El Inventario
- Áreas que interactúan y Problemas que esconde el inventario
- Involucramiento de Compras con el Inventario
- Disposición de Materiales

3. Metas básicas de compras

- Responsabilidades Básicas
- Definición de Objetivos
- Identificación de Necesidades
- El proceso del pronóstico para compras
- Claves para el éxito del proceso de pronóstico
- ¿Por qué pronosticar?
- Análisis del Proceso de Adquisición
- Análisis de Pareto
- Factores por considerar
- Medición de desempeño
- Indicadores básicos de compras

4. Estructura organizacional de compras

- Prerrogativas de compras
- La Importancia del área
- Centralización, descentralización e Híbridos
- Compras centralizadas
- Ventajas y desventajas de la centralización
- Compras descentralizadas
- Ventajas y desventajas de la descentralización
- Modelo Híbrido
- Ventajas y desventajas del Modelo Híbrido
- Estructura por commodity

5. Flujo de información y ética

- Flujos de Información Internos
- El proceso de Compras
- Pasos básicos en un sistema de compras
- Reconocer la necesidad y describirla claramente
- Determinación de precios y condiciones
- Evaluación y selección de fuentes potenciales
- Preparación y colocación de la orden
- Seguimiento / expedición



México

- Recepción
- Revisión
- Mediciones
- Ejemplo de Indicadores
- Código de Ética

6. Clasificación de las compras

- Características
- Compras de materias primas
- Relación con proveedores
- Origen de la información
- Principales problemas
- Compras de bienes de capital
- Características
- Principales problemas
- Compras de servicio
- Características
- Características de un buen SOW
- Compras de insumos operativos
- Características

7. Especificaciones

- Tipos de especificaciones
- Especificaciones por marca
- Especificaciones con muestras
- Especificaciones estándar
- Especificaciones de desempeño
- Como mejorar el valor de una especificación

8. Selección de proveedores

- Tipos de proveedores
- Proceso de identificación y selección
- Donde Identificar proveedores; potenciales fuentes de información
- Naturaleza del suministro
- Argumentos a favor de múltiples proveedores
- Argumentos a favor de proveedores únicos
- Evaluación inicial
- Métodos de cotización
- Cotizaciones orales
- Cotizaciones escritas informales
- Cotizaciones formales escritas
- Preguntas básicas de evaluación
- Métodos de cotización formales
- Contenido de las solicitudes
- Factores para decidir si utilizar una cotización formal
- Razones para seleccionar un proveedor internacional



México

- Problemas potenciales con un proveedor internacional
- Administración de proveedores
- Proceso después de selección de proveedor

9. Tendencias de “Compras”

- Indicadores de cambios
- Hacia donde van las compras
- ¿Cómo contribuir a la reducción de Costos?
- ¿Cómo ser un mejor comprador?

10. Conclusiones de las compras avanzadas

Metodología: 40% teoría – 60 % ejercicios y casos prácticos