

Programa Superior en Gestión de Compras

Fecha: 5, 6, 12, 13 de marzo, 2, 3, 23, 24 de abril, 7 y 8 de mayo

Horario: jueves de 15:00-20:00 y viernes de 9:00 a 14:00

Duración: 50 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián



INSCRIPCIÓN

Dos terceras partes de los ingresos de las empresas se destinan, de media, a la adquisición de artículos, materiales y servicios externos, y junto con las capacidades de los proveedores estratégicos, son factores clave para su diferenciación en el mercado.

En este programa se incluye un conjunto de conocimientos, técnicas y herramientas que constituyen la base para el desempeño de cualquier parcela del área de Compras. Su dominio es imprescindible para que las personas incorporadas a esta trascendental área, puedan ejercer su trabajo con la máxima eficacia y eficiencia.

Objetivo

- Dotar al profesional de herramientas técnicas que faciliten sus decisiones del día a día.
- 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.
- Destacar los conceptos y reglas éticas de la compra.

Dirigido a

- Responsables de Compras y Aprovisionamientos.
- Técnicos de Compras y Aprovisionamientos.
- Personal de reciente incorporación al área de Compras y Aprovisionamientos.

Metodología

La metodología de formación propuesta permite alinear el aprendizaje al entorno de trabajo y el intercambio de experiencias y conocimiento. Combina una evaluación continua, el desarrollo actividades a lo largo del curso y la presentación por parte de los alumnos de un proyecto final, para verificar su capacidad para la implantación de cualquiera de las técnicas o herramientas

utilizadas. Se dotará al alumno de los conocimientos necesarios en las técnicas y herramientas que le permitan convertir a la función de Compras en una herramienta de ventaja competitiva para la empresa.

Programa

Módulo 1: La Gestión de Compras

Días 5 y 6 de marzo de 2020

- Influencia del entorno en la función de Compras
- Tipos de compra
- Evolución de la función de Compras y Aprovisionamiento
- Objetivos de la Función de Compras y Aprovisionamiento
- Estructura en Compras y Aprovisionamiento
- La ética en las Compras

Módulo 2: Evaluación y selección de proveedores

Días 12 y 13 de marzo de 2020

- Búsqueda y selección de proveedores
- Evaluación y preselección de proveedores
- El precio de venta
- Precios de compra y costes
- Curvas de experiencia en Compras
- Petición de ofertas
- Evaluación y selección de ofertas

Módulo 3: La negociación en Compras

Días 2 y 3 de abril de 2020

- Preparación de la Negociación en Compras
- Conocimiento y aplicación de tácticas de Negociación en Compras
- Negociación internacional
- Negociación interna
- Comportamiento en las negociaciones
- Pre y Post-Negociación
- Mercado y proveedores. Nuestro entorno

Módulo 4: Gestión de stocks y almacenes

Días 23 y 24 de abril de 2020

- Objetivos y funciones de los stocks
- Costes de los stocks
- Sistemas de recopio y cálculo de stocks
- Sistemas para minimizar la inversión en stocks
- Almacenes

- Recepción y almacenamiento
- Custodia y entrega
- Coste y fiabilidad del almacenamiento
- Gestión de sobrantes, chatarras y obsoletos
- Indicadores de gestión (KPI)
- Gestión medioambiental
- Gestión de la logística de entrada y distributiva

Módulo 5: Compras internacionales

Días 7 y 8 de mayo de 2020

- Globalización de la economía
- Definición de Global Sourcing
- Adaptación de compras al Global Sourcing
- Procesos de Importación
- Incoterms
- Contratos internacionales

Ponentes

Rafael Castelló Sánchez-Álamo

Ingeniero Técnico Industrial. Profesional con más de 20 años de experiencia en la Función de Compras, comenzó su trayectoria profesional en el sector de la consultoría en el Grupo Accenture, continuando en British American Tobacco, donde desempeñó el puesto de Gerente de Compras para España y Portugal durante 10 años. Actualmente es Director de Proyectos de Varadi Consulting, y es Director Académico de AERCE.

Luis Vega Serrano

Economista y Executive MBA por el IE. Socio del Área de Sourcing de Optimice. Inició su andadura profesional en las multinacionales TRW, Valeo y Telefónica para, posteriormente, incorporarse a las empresas que han liderado el software y la consultoría para compras, habiendo formado parte de los equipos directivos de Portum, Fullstep e Isoco.

Fernando Bretón Lesmes

Licenciado en Derecho CEU, MBA por el Instituto de Empresa cuenta con numerosos cursos de especialización en Logística, Compras y Management. Posee una extensa trayectoria profesional en grandes multinacionales de distribución comercial (Continente, Carrefour, Makro) y una dilatada experiencia docente tanto en centros educativos como en instituciones universitarias, Profesor Gestión Compras y Aprovisionamiento del Master de Dirección Logística de Unir, Profesor Gestión de Proyectos MBA, Profesor Dirección Operaciones y Supply Chain en el MBA UNIR, profesor asociado del Instituto Logístico Tajamar, CEREM).

Hilario López Cano

Ingeniero energético y Psicólogo clínico. Durante 25 años ha dirigido el Departamento de Compras de la mayor Planta del mundo en generación energética con combustible sólido, en una compañía participada por ENDESA, EDF, Iberdrola, Hidrocantábrico, EDP, ENEL, Siemens

y Krupp Koppers. Ha sido Director de Compras y Formación en MEISA, Director de Captación y Negociación de Activos en GyZ BROKERS. Premio del jurado de la Asociación Española de Escuelas de Negocio 2018. Actualmente colabora con diversas plataformas desarrollando proyectos de digitalización de Compras y monitorización del desempeño de los Proveedores.

Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**

- Del 5 de marzo al 8 de mayo de 2020. Jueves de 15.00 a 20.00 horas y viernes de 9.00 a 14.00 horas. 50 horas

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- 2.500 euros
- Módulos 600 euros
(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

En colaboración con:



Información

943 000284

bikain@camaragipuzkoa.com