

EL DIRECTOR DE COMPRAS

DURACIÓN: 15 horas

MODALIDAD: Streaming

PRECIO: Consulte precio y ventajas en el apartado de PRECIO

OBJETIVOS

La función de compras en la mayoría de las empresas se centra en la labor administrativa de tramitar pedidos para garantizar los suministros. Sin embargo, la competitividad actual de los mercados requiere la transformación de Compras en una **Función Estratégica de la Empresa. Para lograrlo, se exigirá un nuevo perfil de Directores de Compras que entiendan el negocio de sus empresas, y como pueden aportar valor desde la función de compras. El objetivo es formar profesionales que transformen la función de compras en un factor generador de rentabilidad e innovación para sus empresas.**

Dirigir un departamento de compras requiere de profesionales que:

- Entiendan el modelo de negocio de su empresa
- Cuenten con unos conocimientos financieros y sepan interpretar los "drivers" que ayuden desde compras a mejorar la rentabilidad y competitividad de sus empresas
- Entiendan la innovación y, como los proveedores pueden ser la principal fuente de innovación de la empresa
- Sepan gestionar equipos, atrayendo y potenciando el talento
- Sean capaces de incorporar la digitalización y las tecnologías de la información a la función de compras
- Cuenten con habilidades para desarrollar Proveedores en una estrategia de mejora continua

El objetivo de este curso será formar profesionales que sean capaces de convertirse en Directores de Compras y desarrollar la Función de Compras como una función estratégica que optimice la rentabilidad de la empresa.

DESTINATARIOS

Directores de Compras, Jefes de Compras, Compradores y cualquier otro profesional que realice funciones de compra y gestión de proveedores en las empresas.

PROGRAMA

La Función de Compras como Función Estratégica de la empresa:

- Finanzas con compradores
- Compras como factor de rentabilidad de la empresa
- Evolución de la Función de Compras
- La Función de Compras según el sector económico de la empresa
- La Ética en las Compras

El Proceso de Compras: Plan to Pay

- La Planificación:
- La Definición de la Necesidad
- La Selección
- El Suministro
- La Administración

La Organización de Compras:

- Definición del Equipo
- El Director de Compras: Perfil
- El Comprador: Perfil
- La Mesa de Compras

Sistema de Información de Compras:

- La Digitalización
- Tipos de Mercados B2B
- Mapa de Sistemas de Compras
- El Portal de las Compras
- Sistema de Control Presupuestario
- Sistema de Solicitud de Compras
- Sistema de Negociación
- Sistema de Aprovisionamiento
- Sistema de Homologación y Seguimiento de Proveedores
- Integración de Sistemas
- Cuadro de Mandos
- Tendencias tecnológicas en compras

Gestión de Proveedores Estratégicos

- Relaciones a largo plazo con ciertos proveedores
- Objetivos del desarrollo de proveedores
- Etapas del desarrollo de proveedores
- Gestión del valor
- Incorporar la innovación
- Tendencias y futuro

HORARIO/LOCALIZACIÓN

Fecha realización: 08, 15 y 22 de marzo de 2021

Horario: de 09:00 a 14:00 horas

MODALIDAD STREAMING

Aula virtual, desde cualquier lugar podrás conectarte por ordenador. En tiempo real estarás en contacto con el aula en directo, pudiendo interactuar todo el rato con el docente y tus compañeros del aula para plantear tus dudas, participar en los debates, realizar los casos prácticos...etc

PRECIO

Importe: 490€

Ventajas:

- Socios ADL: 15% descuento
- Socios INESCOP: 15% descuento

Curso parcialmente bonificable por FUNDAE.

PROFESORADO

D. LUIS VEGA

Economista y Executive MBA. IE Business School.

Ha desarrollado su carrera profesional en:

- Automóvil (en las multinacionales ZF y VALEO).
- IT (en PORTUM y FULLSTEP).
- Biotecnología (en GENOMA Swiss Biotechnology).

En la actualidad compagina el puesto de Directivo en CERAVER (multinacional francesa de equipos médicos), con la consultoría de compras en OPTIMICE.

Ha desarrollado una amplia experiencia en la función de compras trabajando para algunas de las principales empresas españolas implantando proyectos de transformación de los departamentos de compras.

Es profesor de diferentes Escuelas de Negocios (CÁMARA VALENCIA, CÁMARA CASTELLÓN, ADL Asociación para el Desarrollo de la Logística) y miembro del claustro de profesores de AERCE (Asociación Española de Responsables de Compras y Aprovisionamientos).