

Las mejores prácticas de compras

Mejorar la eficiencia en la gestión de compras y proveedores

 Blended



2 días (14 horas)

Precio 1er inscrito : 1.100,00 € IVA exento
2º inscrito y sucesivos 990,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 182,00 €
Precio In-Company : 5.375,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

Ref.: 8510

- ¿Cómo afrontar los retos de la función de compras?
- ¿Qué herramientas permiten dominar el conjunto del proceso de compras?
- ¿Cómo analizar el mercado de proveedores y anticipar los riesgos asociados?

Con este **curso de gestión de compras** aprenderás los métodos y las herramientas para dominar las habilidades técnicas y transversales durante los procesos de compras.

Dirigido a:

- Nuevos responsables de compras.
- Responsables de aprovisionamiento.
- Profesionales que intervienen en el proceso de compras y quieren desarrollarse en la función.

Llámanos
91 270 51 10

Contenido

1. El proceso de la compra

- Objetivos de la función de compras.
- 8 etapas de un proceso de compras.
- Partes involucradas.

2. Diagnóstico de gastos del portfolio de compras

- Categorías y segmentos de compras.
- Análisis de necesidades.

3. El análisis de riesgos y mercado de proveedores

- Dimensiones de riesgo en la gestión de compras.
- Estudio del mercado de proveedores.
- Anticipar los cambios y la resistencia del mercado.
- Las nueve puntos de análisis del proveedor.

- Situar a los proveedores en el ámbito de la compra.
- Identificar y gestionar los riesgos.

4. Análisis de costes del proveedor

- Análisis de descomposición de costes.
- Costes y precios.
- Comprender la estructura de costes y el TCO (Total Cost of Ownership).
- Elaborar un modelo de costes.
 - Elementos constitutivos de coste e inductores de coste.

5. Elaborar una estrategia de compras

- Definición de la estrategia en 4 etapas.
- Elegir la estrategia adecuada para el segmento de compra.
- Retos, objetivos y riesgos: La matriz de Kraljic.

6. La negociación y relación con proveedores

- Las seis fases de la negociación con éxito.
- Relaciones eficaces.
- Actitudes cooperativas.



Objetivos de la formación

- Dominar las etapas del proceso de compras.
- Beneficiarse de las mejores prácticas y herramientas de compra.
- Gestionar las relaciones con los distintos interlocutores.
- Anticipar y gestionar los riesgos en la compra.



Beneficios adicionales

Beneficios para el participante:

- Acceder a un referente de buenas prácticas.
- Anticipar y gestionar los riesgos inherentes al proyecto de compras.
- Establecer relaciones con los proveedores.
- Gestionar los costes.



Fechas y ciudades 2026 - Référence 8510



Últimas plazas



Edición garantizada

Madrid

De 16 mar. A 17 mar.

De 20 oct. A 21 oct.

De 8 jun. A 9 jun.

De 9 dic. A 10 dic.

Barcelona

De 8 jun. A 9 jun.

De 20 oct. A 21 oct.