



Full Digital

Las mejores prácticas de compras - online en directo

Clase virtual en vivo para mejorar la eficiencia en la gestión de compras y proveedores

 Online

Duración : 14 horas

Ref. : 8510VC

Precio 1er inscrito : 1.090,00 € IVA exento

2º inscrito y sucesivos 872,00 € IVA exento

Precio In-Company : 4.860,00 € IVA exento

100% virtual en directo con el formador.

- ¿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?

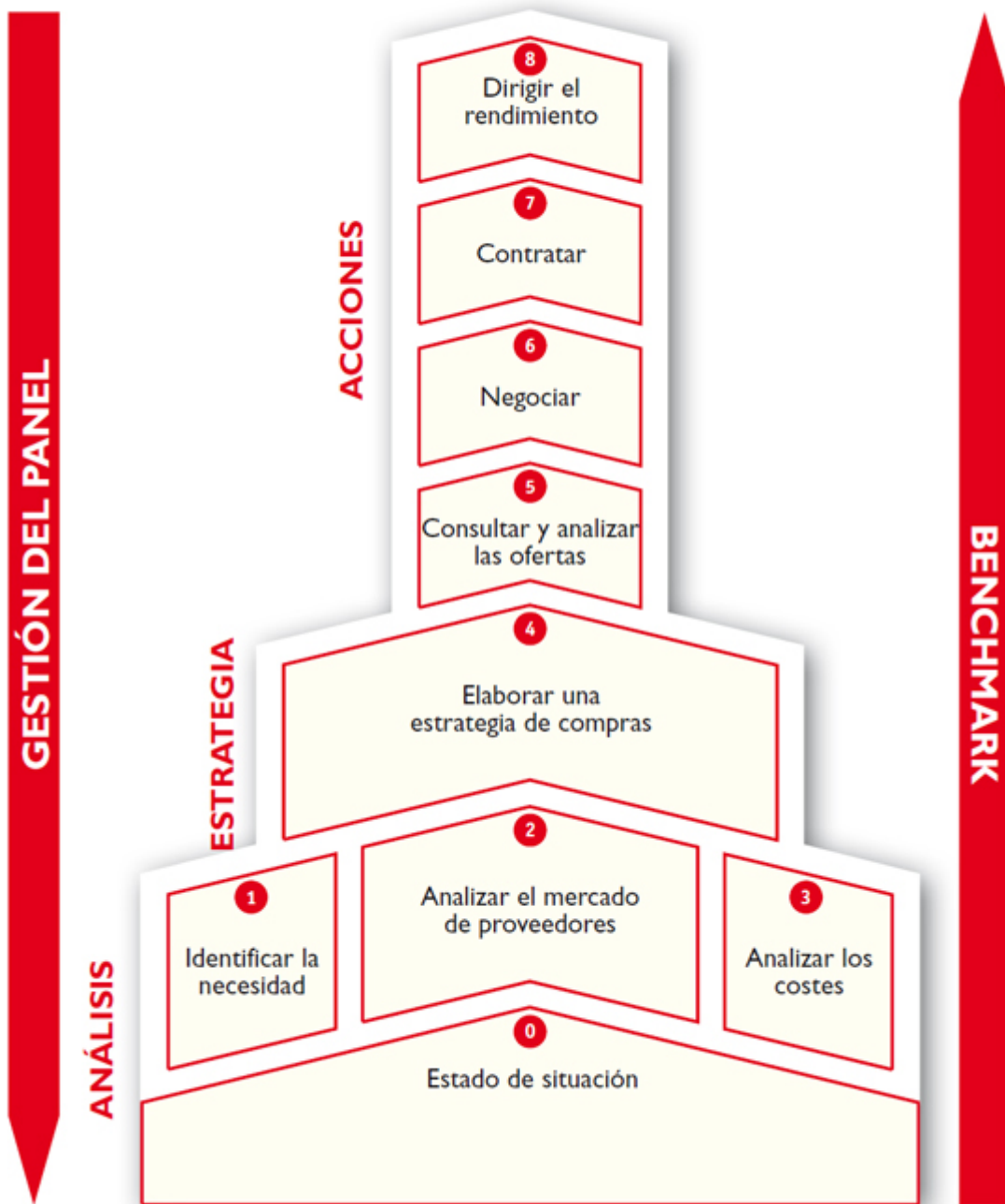
Si quieres hacer esta formación
en **formato presencial**

[Haz clic aquí](#)

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.

Proceso de compras en 8 etapas



Dirigido a:

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

Contenido

Formación virtual | 4 horas

- El proceso de la compra
 - Objetivos de la función de compras.
 - 8 etapas de un proceso de compras.
- Diagnóstico de gastos del portfolio de compras

- Categorías y segmentos de compras.
- Análisis de necesidades.
- 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.
 - Identificar y gestionar los riesgos.
- Análisis de costes del proveedor
 - Análisis de descomposición de costes.
 - Costes y precios.

Trabajo individual | 1 hora

- Comprender la estructura de costes y el TCO.
- Elaborar un modelo de costes.
 - Elementos constitutivos de coste e inductores de coste.

Formación virtual | 4 horas

- 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.
- La negociación y relación con proveedores
 - Las seis fases de la negociación con éxito.
 - Relaciones eficaces.
 - Actitudes cooperativas.

Trabajo individual | 1 hora

Beneficios adicionales

- 100% digital en vivo y en directo con el formador.
- Grupo reducido para facilitar la interacción.
- Ejercicios prácticos e intercambios enriquecedores entre el consultor y participantes.

Espacio de aprendizaje 365:

LearningHub
@Cegos

Hub de contenidos y actividades para aprender y trabajar a tu ritmo.

Fechas 2021 - Référence

De 20 oct A 22 oct