

## Inteligencia artificial (ia) en la gestión de compras

Integrar herramientas de ia en tus procesos de compras

 Online



6 horas

Precio 1er inscrito : 890,00 € IVA exento  
2º inscrito y sucesivos 801,00 € IVA exento  
Bonificable por asistente: 78,00 €  
Precio In-Company : 3.490,00 € IVA exento  
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 780,00 €

Ref.: 9637



La inteligencia artificial generativa (IA generativa) abre nuevas oportunidades para los profesionales de compras, acompañándolos en las fases clave de sus proyectos. A través de ejemplos concretos y situaciones reales, esta formación permite integrar de forma eficaz herramientas como GPT, o Gemini en la práctica diaria.

Al mejorar la productividad, optimizar procesos y facilitar la toma de decisiones, los compradores podrán aprovechar el potencial de la IA para ganar eficiencia, negociar con mayor inteligencia y gestionar mejor los riesgos del día a día.

*Cegos Learning Collection*

### Dirigido a:

- Compradores, responsables de compras y profesionales encargados del área de sourcing que desee integrar la inteligencia artificial en sus prácticas de compras.
- Asistir a la formación con un ordenador portátil y una cuenta creada en ChatGPT u otra herramienta de IA generativa.

Llámanos  
91 270 51 10

### Contenido

#### 1. Identificar las diferentes herramientas de IA aplicadas a compras

- Diferenciar las capacidades de una inteligencia artificial.
- Explorar las herramientas de IA disponibles para los compradores.
- Beneficios de utilizar herramientas de IA generativa en los procesos de compra.

## 2. IA en sourcing, negociación de compras, gestión de proveedores

- Integrar la IA a las diferentes etapas del proceso de compras.
- Automatizar procesos mediante el uso de la IA.

**Ejercicio práctico:** Aplicación práctica con IA.?

## 3. Redactar prompts y ejecutar consultas para ganar eficiencia en las compras

- Identificar las claves para redactar un prompt eficaz.
- Crear consultas que simplifiquen tareas específicas de compras.
- Descubrir el método DIALOG© para obtener resultados aprovechables.?

## 4. Casos prácticos: Escenarios del comprador

- Utilizar la IA para analizar una cartera de proveedores e identificar oportunidades de ahorro.
- Preparar una estrategia de negociación basada en datos de IA.
- Automatizar la redacción de una solicitud de compra o de un contrato.

## 5. Desplegar y sistematizar el uso de la IA en tu organización o función de compras

- Identificar las necesidades.
- Elegir herramientas adecuadas.
- Asegurar el uso de la IA en las compras (sesgos, confidencialidad, ética, EU AI ACT, )



### Objetivos de la formación

- Familiarizarse con la inteligencia artificial generativa.
- Experimentar su aplicación en el ámbito de las compras.
- Ahorrar tiempo sin perder efectividad.



### Competencias de la formación

- Pensamiento analítico
- Toma de decisiones
- Innovación digital
- Gestión del cambio
- Orientación a resultados



### Beneficios adicionales

#### 1. Ahorrar tiempo automatizando tareas de bajo valor

Aprenderás a utilizar herramientas de IA para eliminar procesos repetitivos, liberar tiempo operativo y centrarte en funciones estratégicas dentro del área de compras.

#### 2. Redactar mejores solicitudes y contratos con apoyo de IA

Con técnicas de prompt y modelos como ChatGPT, podrás generar documentos más claros, precisos y adaptados, mejorando tu eficiencia documental y tu comunicación con proveedores.

#### 3. Preparar negociaciones con ventaja basada en datos

Descubrirás cómo analizar información clave con IA para diseñar estrategias de negociación más sólidas, precisas y alineadas con tus objetivos de

ahorro y eficiencia.

#### **4. Implantar la IA de forma ética y estratégica en tu organización**

Identificarás riesgos, sesgos y buenas prácticas, aprendiendo a integrar la IA respetando la confidencialidad y las normativas vigentes, como el *EU AI Act*.



## Fechas 2026 - Référence 9637



Últimas plazas



Edición garantizada

De 12 mar. A 13 mar.

De 18 jun. A 19 jun.

De 20 oct. A 21 oct.