



EL RESPONSABLE DE COMPRAS

Management y organización eficaz del servicio de compras

Duración: 3 días

Tipo: Curso Presencial

Dirigido a: Responsables de compras que quieran actualizar sus prácticas.

Directores y responsables de otros departamentos involucrados en la gestión de las compras.

Ref: 05F01

Precio: 1.390 € (exento de IVA)

Objetivos: Estar en disposición para poder efectuar su propio diagnóstico de la situación actual de la actividad y planificar las acciones de mejora oportunas.

Conocer las tendencias actuales en la función de compras y los cambios que están experimentando las relaciones con los proveedores.

Disponer de criterios, metodología y herramientas para obtener el máximo beneficio económico de las compras y optimizar el servicio a los clientes internos.

Optimizar la gestión del equipo de compras puede constituir una ventaja competitiva que resulte en un aumento de la rentabilidad y beneficios en tu empresa. Éste ha de ser el objetivo último del Responsable de Compras, quien tiene la potestad de diseñar un plan de acción que posibilite alcanzar los objetivos de forma eficiente. En esta formación, descubrirás cómo mejorar cada fase del proceso de compras.

Programa de la formación

1. La función de compras, hoy

- la gestión de compras como ventaja competitiva.
- organización de la función de compras:
 - posición de la unidad dentro de la empresa.
 - niveles y actividades de la función de compras.
 - organización interna del trabajo.
- nuevas fórmulas de relación cliente-proveedor:
 - involucrar a los proveedores en la estrategia de las empresas: niveles de relación.
 - alianzas con los proveedores.
 - repercusiones sobre el número de proveedores y la calidad de los aprovisionamientos.

2. Obtención de beneficios económicos a través de las compras

- la función aprovisionamientos y sus costes.
- influencia en los resultados de la empresa.
- importancia del factor precio.

3. Puntos clave para mejorar el funcionamiento y rentabilidad de las compras

- marketing de las compras:
 - estructuración de las compras por familias.
 - análisis/familia y definición de la estrategia a seguir.
- estrategia de producto:
 - participación de compras en la definición del producto.
 - el análisis funcional.
- estrategia de mercado:
 - análisis del mercado.
 - crear un parque de proveedores: prospección, homologación y evaluación del desempeño.
- estrategia de precio:

- la determinación del precio sano.
- la potencia de compra.
- sinergias en compras.
- e-procurement:
 - concepto.
 - campos de aplicación.

4. Estrategia del servicio

- el papel de compras en la cadena logística.
- asegurar los suministros.
- acortar los plazos de aprovisionamiento.

5. La gestión de la unidad, la dirección por objetivos en compras

- diseño y utilización del cuadro de mando.
- los informes de actividad.

6. La gestión de su equipo

- el estilo de dirección de su equipo.
- el perfil profesional de los compradores.
- el proceso de selección y desarrollo de carreras de los compradores.

Advantages

- Poder elaborar un plan de acción que permita optimizar las compras de la compañía.
- Tener pautas de actuación para mejorar la gestión del panel de proveedores.
- Metodizar el proceso de compras y optimizar cada una de las etapas.
- Contar con criterios para formalizar los objetivos del equipo de compras y mejorar la gestión del mismo.



LAS MEJORES PRÁCTICAS DE COMPRAS

Mejorar la eficiencia en la gestión de compras y proveedores

Duración: 2 días

Tipo: Global Learning Presencial

Dirigido a: Todos los actores del proceso de compras (dentro y fuera del ámbito de producción): Responsables y líderes de compras, familias compradoras, comprador de proyecto, ...
Toda persona que tenga responsabilidad de compras.

Ref: 8510

Precio: 1.090 € (exento de IVA)

Objetivos: 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
Para usted, empresa: Hacer que sus compradores aumenten sus competencias.
Uniformar las prácticas de los equipos de compras.
Federar a los equipos en torno a buenas prácticas de compras.
Desarrollar una comunidad y una red de compras.
Favorecer una mejor colaboración con los proveedores y las demás funciones.
Para usted, participante: Dominar las grandes etapas de un proyecto de compras exitoso.
Anticipar y gestionar los riesgos inherentes al proyecto de compras.
Beneficiarse con una serie de herramientas operativas.
Acceder a un conjunto de buenas prácticas.

¿Cómo afrontar los retos que conlleva la función?

¿Qué herramientas permiten dominar el conjunto del proceso de compras?

¿Cómo analizar el mercado de proveedores y anticipar los riesgos asociados?

Programa de la formación

1. Proceso de compras integrado

- Dominar las 8 etapas de un proceso de compras exitoso.
- Compartir responsabilidades.

2. Identificar las necesidades

- Analizar las necesidades.
- La importancia de las especificaciones.
- Evaluar la importancia de las necesidades.

3. Analizar el mercado de proveedores

- Cómo analizar el mercado.
- Cómo analizar los proveedores del mercado.

4. Proveedores

- Análisis de riesgo.
- Selección de proveedores

5. Analizar los costes

- Política de precios.
- Modelos de coste.
- Coste completo: TCO (Total Cost of Ownership).

6. Elaborar una estrategia de compras

- Palancas de acción
- Elaborar y presentar su estrategia de compras.

7. Negociación

- Preparación eficaz para tener éxito

8. Medir el rendimiento de los proveedores

- Gestionar la relación con proveedores clave.
- Definir sus indicadores de rendimiento.
- Construir un cuadro de mando.

Módulos de formación online opcionales:

- Procesos de compras.
- El análisis de la necesidad en un proyecto de compras.
- El análisis del mercado de proveedores en un proyecto de compras.
- El análisis de los costes en un proyecto de compras.
- Estrategia de compras.

Advantages

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.
- Dominar los costes.

Formación blended opcional:

- Módulos de formación online accesibles durante un año.
- Atención y soporte durante el itinerario.





LA NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

Métodos y comportamientos para la negociación de compras

Duración: 2 días

Tipo: Global Learning Presencial

Dirigido a: Jefes de compras.

Miembros del equipo de compras.

Prerrequisitos: Compradores con una experiencia mínima de un año en negociación de compras en la empresa.

Ref: 8525

Precio: 1.090 € (exento de IVA)

Objetivos: Identificar y usar buenas prácticas de negociación de compra.

Tener éxito en las negociaciones de compra usando todos los recursos de las emociones.

Identificar los comportamientos adecuados y ponerlos en práctica.

A través de 5 entornos o situaciones tipo que siempre encontramos en la negociación de compras, aprenderás a controlar las distintas situaciones, dominando las cuatro claves de la entrevista: la inteligencia situacional, la gestión de las emociones, la metodología y los comportamientos. Gracias a este enfoque único, el programa garantiza el éxito en tus negociación de compra incluso en las más difíciles.

Programa de la formación

1. Entorno tipo 1: habitual

- Tomar conciencia del impacto de las emociones.
- Realizar un diagnóstico de la situación para definir la estrategia de negociación.
- Organizar el proceso de negociación: el principio de las 6 Cs.
- Sincronizar con el interlocutor y mantener una escucha activa..

2. Entorno tipo 2: negociación permanente

- Reducir la influencia de las creencias y de los prejuicios que limitan el comportamiento del comprador.
- Aprovechar el intercambio informal.
- Preguntar y argumentar de forma eficaz.
- Practicar la comunicación verbal, paraverbal y no verbal.

3. Entorno tipo 3: funcionamiento bajo presión

- Usar la preparación mental antes de iniciar una negociación complicada y con fuertes intereses.
- Evaluar la situación con objetividad.
- Reforzar su argumentario.
- Desarrollar la asertividad con soltura.

4. Entorno tipo 4: conflicto

- Dominar las técnicas de expresión corporal para controlar una emoción ligada a una reacción brusca.
- Investigar las motivaciones e intenciones de las partes que intervienen.
- Herramientas para desbloquear una entrevista de negociación difícil.
- Saber controlar o desmontar un ambiente agresivo.

5. Entorno tipo 5: entorno internacional

- Identificar y tener en cuenta el lugar que ocupan las emociones en cada cultura.
- Analizar los principales componentes de una cultura.
- Tener en cuenta las particularidades metodológicas de la negociación en un entorno internacional.
- Desarrollar su flexibilidad y cambiar sus referencias.

Módulos de formación online opcionales:

- El impacto de las emociones en la negociación de compras
- Estructurar la argumentación
- Diagnóstico situacional de la negociación de compras.
- Comprender al vendedor para neutralizar la negociación.
- Conflictos en una situación de compras

Advantages

Beneficios para el participante:

- Alcanzar sus objetivos, en particular el margen, de manera permanente.
- Abordar con mayor serenidad las negociaciones.
- Sentirse cómodo frente a comerciales curtidos.
- Resolver las dificultades que surgen en las entrevistas de negociación.
- Analizar personalmente su rendimiento y progresar de manera visible.
- Desarrollar su capacidad para afrontar cualquier escenario complicado y resolver las dificultades.

Formación blended opcional:

- Módulos de formación online accesibles durante un año.
- Atención y soporte durante el itinerario.



Fechas y ciudades: 16 octubre 2018 - Ref: 8525

Barcelona

12 Nov - 13 Nov 2018 Última disponibilidad

Madrid

19 Nov - 20 Nov 2018



NUEVA LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO

La normativa reguladora de la contratación pública

Duración: 2 días

Tipo: Curso Presencial

Dirigido a: Funcionarios

Abogados

Profesionales especializados en el Sector Público

Profesionales vinculados a la contratación en el Sector Privado.

Profesionales y juristas o personas que por la actividad que

desarrollan necesiten conocer la legislación de contratos del sector

público, particularmente las novedades que presenta el régimen

jurídico de esta contratación tras la aprobación de la Ley 9/2017,

de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

Ref: 417

Precio: 990 € (exento de IVA)

Objetivos: Tras su realización los asistentes conocerán el marco jurídico nuevo en materia de contratación pública, sus elementos estructurales y los cambios más relevantes respecto la normativa anterior.

Los asistentes podrán conformar Pliegos de Cláusulas Administrativas Particulares, podrán valorar los elementos más delicados a tener en consideración, la última doctrina del Tribunal de Recursos Contractuales e identificarán además los remedios jurídicos existentes, todo ello bajo la nueva Ley de Contratos del Sector Público.

El objetivo de este curso de la nueva Ley de Contratos del Sector Público (Ley 9/2017, de 8 de noviembre) es explicar los aspectos más destacados de la nueva normativa reguladora de la contratación pública, que enfrenta al sector público y privado a retos trascendentales en lo relativo, entre otros aspectos, al ámbito subjetivo de aplicación, tipos de contratos, procedimientos de adjudicación, criterios de valoración o instrumentos de control.

Programa de la formación

1. La Ley de Contratos del Sector Público

- Antecedentes y justificación para una nueva Ley de Contratos del Sector Público.
- Estructura y diferencias respecto el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público (Ley 9/2017, de 8 de noviembre).
- Ámbito subjetivo de aplicación: Novación y modificación de la naturaleza jurídica de los entes públicos.
Los medios propios.
- Ámbito objetivo de aplicación: tipos de contratos.
Contratos menores
- Elementos del contrato: Valor estimado y precio.
Duración y Prórrogas.
Fraccionamiento.
La división en lotes y sus efectos.

2. Sujetos de la Contratación

- Los sujetos contratantes.
- Licitadores. Solvencia técnica y económica.
Perfil de contratante: información que debe publicarse obligatoriamente.
Publicidad de contratos menores, modificados y otras novedades.
- La función consultiva.
- Los Tribunales especiales en materia de contratación.

3. Procedimiento y adjudicación de contratos

- Examen de los distintos tipos de procedimiento.
- Los nuevos procedimientos de adjudicación.
Características generales.
Asociación para la innovación, licitación con negociación y concurso de proyectos.
- La contratación electrónica.

- Reglas para la adjudicación del contrato.
Criterios de adjudicación.
Las implicaciones sociales y ambientales y de innovación.
- Confidencialidad en las ofertas.
Requisitos de declaración y acceso.
Novedades.

4. Subcontratación y novaciones contractuales

- Subcontratación.
Comprobaciones de pagos, acción directa y otras novedades.
- Cesión de contrato y operaciones financieras.
- La modificación del contrato.

Advantages

- El curso está estructurado en 5 apartados.
- El curso posee un enfoque esencialmente práctico con el fin de conectar el análisis de los diferentes textos legales con los problemas que se plantean en la gestión diaria, así como resolver dudas prácticas.
- A partir de la lectura de cada una de las lecciones y exposición presencial, se discutirán los dos casos prácticos que la acompañan. Finalmente. Tras cada Lección se realizará una prueba tipo test de repaso y comprobación de conocimientos adquiridos.

Madrid

18 Oct - 19 Oct 2018

15 Nov - 16 Nov 2018



GESTIÓN EFICAZ DEL CONTRATO DE OUTSOURCING

Acuerdos de nivel de servicio: SLAs en la contratación de servicios

Duración: 2 días

Ref: 08B31

Tipo: Curso Presencial

Objetivos: Elaborar el Acuerdo de Nivel de Servicio integrado en el contrato

Dirigido a: Responsables de contratar servicios (cliente y/o proveedor).

Realizar el Seguimiento y Control de los servicios contratados

Responsables de unidades que participan en la prestación de servicios

Promover la mejora continua

Responsables del control de Servicios externalizados o internos.

Vincular el Cuadro de Mando con el Acuerdo de Nivel de Servicio.

Miembros de los equipos de control y calidad.

Conducir la negociación para la contratación o externalización del Servicio (Operaciones de Outsourcing).

Directores, Gerentes y Jefes de Proyecto de las TIC.

La prestación de servicios entre empresas es una realidad cada vez con mayor implantación, debido a la necesidad de especialización en aras de la competitividad. Por otra parte, sobre todo en grandes empresas, cada vez es mas frecuente que se centralicen, en una unidad concreta, la prestación de un tipo de servicio a otras unidades o al resto de la empresa.

Esta prestación de servicios requiere de una regulación mediante el establecimiento de Acuerdos de Nivel de Servicio (SLA). Mediante los Acuerdos de Nivel de Servicio se podrá hacer un seguimiento de los servicios por un método objetivo. De este modo, los numerosos avatares a que están sometidas las prestaciones de los mismos, encontrarán un cauce de tratamiento.

Programa de la formación

1. Introducción y conceptos generales

- SLA en procesos de Outsourcing (El SLA y el Contrato).
- Ciclo de vida del outsourcing (El papel de Compras).
- Criterios de decisión (Insourcing vs. Outsourcing).
- Catálogo y tipos de Servicios.

2. Negociación del contrato y del SLA

- El proceso de negociación.
- Elementos a negociar.
- Los Niveles de servicio.
- La calidad en el Servicio.
- Contenido del SLA y del contrato.

3. Costes del servicio

- Los costes y el proceso de outsourcing.
- Sistemas de facturación.
- Penalizaciones y bonificaciones.

4. Seguimiento del servicio y mejora continua

- Seguimiento e información.
- Análisis y plan de mejora.
- SLA, monitorización y cuadro de mando.

5. Singularidades de proyectos frente a servicios

- Fase de Negociación.
- Fases de Seguimiento y ejecución.
- Fase de cierre frente a devolución.

Advantages

El seminario contempla tanto la visión del cliente como del proveedor y proporciona a los participantes la oportunidad de practicar con casos prácticos para aplicar las herramientas y conceptos aprendidos siguiendo los pasos de la Metodología propuesta como si fuese un caso real.

Con el role play se trabajan las situaciones de conflicto frecuentes entre cliente y proveedor.



COMPRENDER Y NEGOCIAR EL BUEN INCOTERM

Elegir el incoterm más adaptado y optimizar el rendimiento comercial

Duración: 1 día

Ref: 7256

Tipo: Curso Presencial

Objetivos: Adaptar su estrategia de compra/venta en un entorno internacional

Dirigido a: Comerciales, técnicos y compradores

Evitar los riesgos ligados al Incoterm en la redacción de los contratos y créditos documentarios internacionales

Personas del departamento del import/export y/o de logística

Evaluar los costes y riesgos ligados a los Incoterms

Ponerse al día sobre las novedades de los Incoterms

Medir la incidencia financiera y fiscal de la elección de los Incoterms

¿Te mueves en contextos internacionales de compra/venta? Entonces tendrás que estar al día de todas las novedades del mercado y adaptar tu estrategia en función de éstas, evitando riesgos, evaluando costes y midiendo la incidencia financiera y fiscal de los Incoterms.

Programa de la formación

1. Definición y rol de los Incoterms

- La entrega.
- El reparto de costes.
- El transfer de riesgos internacionales.

2. El rol de los Incoterms en la transacción comercial internacional

- Transfer de propiedad, transfer de riesgos.
 - Cómo conciliar estos dos elementos para asegurar la operación comercial.
- Los puntos clave del contrato de venta impactados por la elección de los Incoterms.

3. Los Incoterms 2010

- Las generalidades.
- Las principales evoluciones respecto a los INCOTERM 2000.
- Antes/después
 - Lo que cambia.
- Los Incoterms marítimos y los Incoterms multimodales.
- Calcular el precio final según el Incoterm elegido.
- Cómo elegir el Incoterm más adaptado.
 - Utilizar la parrilla de decisión CIMA.

4. La incidencia de elección del Incoterm sobre el plan logístico, documental y fiscal

- Qué Incoterm utilizar según el medio de transporte?
- ¿Qué documentos dar según el Incoterm elegido?
- El Incoterm y el medio de pago.
- El Incoterm y el crédito documental: cual impacta.
- La responsabilidad fiscal del exportador o del importador según el Incoterm elegido.

Advantages

- La jornada alterna metodología, intercambios de buenas prácticas y resoluciones de casos prácticos sobre los Incoterms 2010.

