



Iniciativas Empresariales

| estrategias de formación

BARCELONA 13 de mayo de 2010

MADRID 20 de mayo de 2010

GESTIÓN DE PROVEEDORES Y AHORRO EN LAS COMPRAS

Técnicas para reducir costes a través de la gestión de la cartera de proveedores

En este Seminario Usted conocerá...

- Cómo convertir la función de compras en líder del proyecto de reducción de costes.
- Cómo poner en marcha planes de desarrollo y mejora de proveedores con el objetivo de conseguir optimizar calidad, precio y servicio.
- Cómo hacer visibles los logros del departamento de Compras dentro de la organización.
- Qué es la gestión de compras por categorías y cuáles son sus ventajas desde el punto de vista estratégico y financiero.
- Qué metodologías de evaluación y clasificación de proveedores son las más efectivas.
- Cuándo y cómo homologar a proveedores.
- Cómo debe ser la comunicación con nuestros proveedores según sean estratégicos o no.
- Qué es el OWC de la empresa y qué puede aportar Compras para su mejora a través de la mejora de las condiciones de pago, la reducción de inventarios y de los plazos de entrega.
- Qué indicadores pueden utilizarse para evaluar la eficacia de la labor de compras.
- Cuál es el nivel de riesgo que asumimos con nuestros proveedores y cómo establecer planes de contingencia.
- Cómo elaborar un plan de reducción de costes desde el departamento de Compras e implicar al resto de la organización.



BARCELONA

Tel. 932 721 366

Fax 932 721 491

MADRID

Tel. 902 021 206

Fax 902 021 207





Iniciativas
Empresariales

GESTIÓN DE PROVEEDORES Y AHORRO EN LAS COMPRAS

Técnicas para reducir costes a través de la gestión de la cartera de proveedores

OTROS SEMINARIOS DEL ÁREA PREVISTOS PARA ESTE SEMESTRE:

- *10 Puntos clave en compras.*

Barcelona, 3 de junio de 2010
Madrid, 10 de junio de 2010

- *Contratos de compras.*

Madrid, 16 y 17 de junio de 2010
Barcelona, 29 y 30 de junio de 2010

Pueden consultar el programa completo en:
www.iniciativasempresariales.com



Objetivos:

En momentos como el actual, la presión sobre el departamento de compras para conseguir reducir costes es mucho más fuerte. Sin embargo, este objetivo prioritario no puede ser el único, ya que las implicaciones de la mala calidad de un producto o servicio suministrado pueden ser peores que los ahorros generados: quejas y reclamaciones, pérdida de clientes, mala imagen...

Este seminario pretende dar una visión amplia de las oportunidades que ofrece la gestión de la cartera de proveedores como herramienta para ahorrar y a la vez aportar valor a la cuenta de resultados de la empresa. Se tratarán desde las metodologías para evaluar y homologar a proveedores hasta las técnicas

para elaborar un plan de reducción de costes impulsado desde compras y con afectación a otros departamentos. El objetivo final es dotar a los responsables de compras de indicadores tangibles y cuantificables de su aportación a los beneficios de la empresa.



Dirigido a:

Directores de Compras, Logística y Aprovisionamiento, Compradores, Responsables de Compras de Servicios Generales, así como a personal directivo con responsabilidad en la evaluación interna de compras.



Ponente:

Juan Ignacio Palá-Vicarregui. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Programa Superior en Compras por el ICIL y PDD por el IESE. Ha desarrollado distintos cargos de responsabilidad en el área de compras de reconocidas empresas multinacionales. En la actualidad es Director Europeo de Compras de una de las divisiones de la multinacional Akzo-Nobel.



Programa:

1. LA FUNCIÓN DE COMPRAS EN LA EMPRESA

- Marketing interno: cómo hacer visibles dentro de la organización los logros del departamento de Compras.
- ¿Cómo ha cambiado la función de compras respecto al pasado? Enfoque tradicional y enfoque actual.

2. GESTIÓN DE COMPRAS POR CATEGORÍAS

- Estrategia de compras según la familia de producto y/o servicio.
- Segmentación de las categorías de compra para definir la estrategia:
 - Materias primas.
 - Servicios o NPR's (Non Product Related).
 - Productos o materiales de distribución.
- ¿Cómo establecer prioridades en los planes de acción?

3. EVALUACIÓN Y PROGRAMAS DE DESARROLLO DE PROVEEDORES

- Proveedores estratégicos y no estratégicos.
- Criterios de evaluación de proveedores.
- Puesta en marcha de planes de acción de mejora.
- Sistema de comunicación con los proveedores.
- Ejemplo práctico de evaluación de proveedores.

4. HOMOLOGACIÓN Y AUDITORIAS A PROVEEDORES

- Aspectos clave a tener en cuenta a la hora de homologar un nuevo proveedor.
- ¿Qué debemos tener en cuenta a la hora de hacer una auditoría de proveedores?
- ¿Cómo planificar una auditoría?
- Ejemplo práctico de auditoría de proveedores y plan de acción.

5. COST SAVING PLAN

- El presupuesto de compras dentro de la organización.
- La función de compras como agente controlador de los costes: liderando el proyecto de reducción de costes.
- ¿Cómo elaborar un plan de ahorro de costes?
- Seguimiento y departamentos implicados.
- Claves para dar credibilidad a los resultados obtenidos.

6. ANÁLISIS DE RIESGOS Y PLANES DE CONTINGENCIA

- Necesidad de establecer planes de contingencia.
- Alcance del Plan y departamentos implicados.
- ¿Establecemos prioridades?
- Ejemplo práctico.

7. CONTRIBUCIÓN AL OWC DE LA EMPRESA

- ¿Qué es el OWC?
- ¿Qué podemos aportar desde Compras?
 - Mejorar condiciones de pago.
 - Reducción inventarios.
 - Acortar plazos de entrega.
- Aplicación práctica.

8. INDICADORES DE COMPRAS

- Medir para mejorar.
- Indicadores en compras:
 - Índice de precios.
 - Vendor Rating.
 - Ahorros.
 - Gasto real vs budget.



BARCELONA

13 de mayo de 2010
Hotel Catalonia Berna
C/ Roger de Llúria, 60

MADRID

20 de mayo de 2010
Hotel Catalonia las Cortes
C/ del Prado, 6

Horario: de 10 a 18:30 horas



Material de Trabajo:

Los asistentes recibirán documentación que les permitirá el máximo aprovechamiento del seminario.



Precio:

480 € + 16% de IVA. Esta cuota incluye la asistencia al seminario, la comida y la documentación de trabajo. Los asistentes al seminario recibirán el correspondiente certificado de asistencia.

Con la colaboración de:

Flint

www.flint.com.es

Este curso puede ser bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Tramitamos su bonificación sin coste adicional para su empresa. Consúltenos.
Imprescindible remitir toda la documentación requerida 10 días antes de la fecha de impartición del curso.

Inscripciones: Información:

BARCELONA

Consell de Cent, 341
08007 Barcelona
Tel. 932 721 366
Fax 932 721 491

MADRID

Velázquez, 53 2º izda.
28001 Madrid
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

BILBAO

Avda. Los Chopos, 39
48990 Getxo
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

www.iniciativasempresariales.com

e-mail: atcliente@iniciativasempresariales.com

De acuerdo con la Ley Orgánica 15/99, de Protección de Datos, informamos que los datos de contacto del destinatario/a para la remisión de este folleto, provienen de un fichero de Iniciativas Empresariales, S.L. en el que se tratan para mantenerle informado de nuestros cursos. En caso de que no desee recibir nuevos folletos o bien desee ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, puede dirigirse a Iniciativas Empresariales, S.L., C/ Consell de Cent 341, 1º 08007 Barcelona o C/ Velázquez 53 2º 28001 Madrid.

FORMACIÓN A MEDIDA: CURSOS IN COMPANY.

Iniciativas Empresariales les ofrece también este curso en la modalidad in company. Esta formación a medida permite adaptar el contenido y los objetivos a las necesidades concretas de su empresa. Los asistentes podrán adquirir las destrezas y conocimientos necesarios para optimizar al máximo su trabajo.

Todos nuestros profesores son **profesionales en activo**, cuya trayectoria y experiencia aseguran una formación actual y dinámica, clave del éxito de todas nuestras acciones formativas.

El resultado final será:

- Un **análisis a medida**.
- La **planificación** de la acción formativa más coherente.
- Una **eficiente puesta en práctica**.
- Un **seguimiento, control y ajuste continuo** de la actuación formativa.
- Una **fluida comunicación** formador-empresa.

Iniciativas Empresariales tiene soluciones para todas las necesidades de formación de su empresa. Nuestro equipo está a su disposición para diseñar y desarrollar cualquier tipo de acción formativa, todo ello avalado por las numerosas empresas que nos los han solicitado.

"Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses"

Benjamin Franklin