



Curso Online de Competencias y Habilidades Emocionales en la Gestión de Compras

Cómo ejercer un liderazgo resonante para gestionar los procesos de compras de su organización.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

Competencias y Habilidades Emocionales en la Gestión de Compras

Presentación

El aspecto innovador de este curso es la forma de abordar la gestión de compras desde un punto de vista que pensamos resulta desde curioso hasta novedoso. Ante una actualidad tan cambiante, y a veces vertiginosa, para las organizaciones y tejidos empresariales, es necesario que la dirección y gestión de compras se actualicen en las competencias emocionales.

Dominar las habilidades y competencias emocionales y ser capaces de liderar estas funciones de una manera resonante en la función de compras de una empresa es fundamental, puesto que permiten una mayor excelencia en el desarrollo de esta actividad. Una correcta gestión de la función de compras a nivel emocional genera un incremento de los beneficios y rentabilidad de la empresa, y aporta a sus profesionales un nivel de seguridad en la gestión muy alto.

Es un hecho que para la mayoría de las empresas las compras representan un valor estratégico innegable, y este curso aborda esta función desde una perspectiva actualizada en las competencias emocionales para el establecimiento de las relaciones internas y externas de la empresa.

Nos atrevemos a decir, y este es el objetivo del curso, que en las decisiones que se toman respecto a las compras en organizaciones y empresas, el corazón – nuestras emociones – y el “botón” de compras tienen un lugar muy relevante.

La Formación E-learning

Con más de 30 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

- 1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
- 2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
- 4 *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Competencias y Habilidades Emocionales en la Gestión de Compras

Objetivos del curso:

- Cómo potenciar nuestras habilidades emocionales y ponerlas en valor en la gestión de compras.
- Cómo adentrarse en nuestro cerebro para conocer cómo funcionan las emociones.
- Cómo aplicar el neuromanagement emocional en la gestión de compras.
- Cómo gestionar las inteligencias y emociones que influyen en las compras.
- Cómo aprender a cambiar nuestros hábitos emocionales.
- Cómo aprender a que nuestras decisiones sean resonantes en una organización empresarial.
- Cuáles son los pilares en los que se basa la resonancia en compras.
- En qué consiste nuestro “botón de compras” y cómo influyen las emociones en él.
- Cómo dominar las barreras emocionales que intervienen a la hora de decidir una compra.

“ Conozca todas las habilidades emocionales que debe tener todo responsable de compras”

Dirigido a:

Directores de Compras, Aprovisionamientos, Operaciones y Logística y, en general, a todos aquellos profesionales y directivos que estén interesados en obtener habilidades emocionales en la gestión de compras.

Competencias y Habilidades Emocionales en la Gestión de Compras

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

4 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Tus emociones y tu cerebro en la gestión de las compras

13 horas

Se ha evolucionado hacia una nueva gestión en las compras. El objetivo de este curso es que los profesionales de la gestión de compras de una empresa adquieran, mejoren y pongan en valor su reingeniería emocional para realizar una gestión de compras eficaz, rentable, responsable y seria para su organización.

- 1.1. Emociones, compras y organizaciones.
- 1.2. Nos adentramos en nuestro cerebro y las emociones:
 - 1.2.1. Profundizamos en su descripción:
 - 1.2.1.1. Su estructura y funciones.
 - 1.2.1.2. Cómo se comunica e interrelaciona con el cerebro de los demás.
 - 1.2.1.3. La dominancia cerebral en las compras.
 - 1.2.1.4. Acerca del objeto más complejo del universo.
 - 1.2.1.5. Cerebro vs alma. La solución.
- 1.3. Preguntas acerca de nuestro cerebro.

MÓDULO 2. Poder, negociación y el comprador

12 horas

Situamos las negociaciones que se producen en las compras de una organización en una logística del poder en la que están situados los directores y equipos ante sus proveedores y los mercados. Es indudable que el jefe de compras está situado en el establishment del poder dentro de la organización y con sus decisiones ante proveedores y mercados. Ahora bien, ¿canaliza correctamente sus emociones dentro de la organización y hacia el exterior?

- 2.1. Sí, desde el poder.
- 2.2. Neuromanagement emocional y empresa:
 - 2.2.1. Unos nuevos escenarios:
 - 2.2.1.1. Algunas estrategias ante escenarios excluyentes.
 - 2.2.1.2. Micromundos. ¿Qué son?
 - 2.2.1.3. Los mapas dinámicos de inteligencia y las emociones del comprador.
- 2.3. La inteligencia, esa gran desconocida:
 - 2.3.1. Muchas inteligencias para comprar:

Competencias y Habilidades Emocionales en la Gestión de Compras

- 2.3.1.1. Nuestro lenguaje.
- 2.3.1.2. Nuestro espacio.
- 2.3.1.3. Los números y las compras.
- 2.3.1.4. Nuestro cuerpo.
- 2.3.1.5. Nuestra empatía.
- 2.3.1.6. Nuestra inteligencia verde.
- 2.3.2. La renombrada inteligencia emocional y social:
 - 2.3.2.1. A modo de anticipo. Las emociones.
 - 2.3.2.2. Nuestro cerebro emocional.
 - 2.3.2.3. Llámosla....neuronegociación emocional.
- 2.4. Inteligencia social:**
 - 2.4.1. Nuestro propio ordenador muy personal.
 - 2.4.2. Neuromanagement aplicado:
 - 2.4.2.1. Entrenamiento neurocognitivo y preventivo. Entrenamiento de las funciones especiales y memoria. Ejemplos.
- 2.5. Epílogo. Nuestras recetas emocionales para comprar.**

MÓDULO 3. Compras resonantes y emocionantes en una organización

12 horas

Nuestro objetivo es que la gestión de las compras se base en un liderazgo resonante para la organización, los mercados y un crecimiento personal en su gestión. La resonancia se consigue en base a unas “conexiones emocionales” productivas para el sujeto y su entorno.

- 3.1. La resonancia y las compras.**
- 3.2. La motivación para el cambio:**
 - 3.2.1. La filosofía de los valores y los cambios. El índice matriz.
 - 3.2.2. Cambios, pasiones, compras y realidades:
 - 3.2.2.1. Autoengaño, amabilidad y el segundo descubrimiento.
 - 3.2.2.2. Los puntos ciegos del CEO del gestor de compras y la tiranía de las debilidades.
 - 3.2.2.3. Autocontrol emocional en las compras de una organización.
- 3.3. Nuestras sencillas recetas emocionales.**

MÓDULO 4. ONOFF – Compras y emociones

13 horas

4.1. ONOFF:

4.1.1. El cambio sostenido:

4.1.1.1. El fracaso de los liderazgos en las compras.

4.1.1.2. La cultura de tu organización.

4.1.1.3. Procesos SI, programas NO.

4.1.2. Una organización emocionalmente inteligente en las compras:

4.1.2.1. El descubrimiento de la realidad emocional.

4.1.2.2. Visualizar tu ideal y mantener tu inteligencia emocional.

4.2. La gestión de compras y el abrazo a tus emociones:

4.2.1. Las principales barreras emocionales en las compras:

4.2.1.1. El miedo.

4.2.1.2. La rabia.

4.2.1.3. La frustración.

4.2.1.4. La alegría.

4.3. Epílogo. El valor de las emociones.

Competencias y Habilidades Emocionales en la Gestión de Compras

Autor



Francisco Javier Núñez

Licenciado en Psicología. Director del Centro Virtual Knowledge desde 2010.
Consultor de Gestión del Talento en Maat G Knowledge.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

