



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



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

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

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

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 Educación On-line

Con más de 25 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.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

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 este curso.

4 *Trabajar* con diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Competencias y Habilidades Emocionales en la Gestión de Compras

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Aula Virtual



Tutor personal



Flexibilidad de horarios



Pruebas de Autoevaluación

Contenido y Duración del Curso

El curso **COMPETENCIAS Y HABILIDADES EMOCIONALES EN LA GESTIÓN DE COMPRAS** tiene una duración de **60 horas** distribuidas en 4 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

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

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Competencias y Habilidades Emocionales en la Gestión de Compras

Este curso le permitirá saber y conocer:

- 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

Contenido del Curso

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

15 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

15 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.

- 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:
 - 2.3.1.1. Nuestro lenguaje.
 - 2.3.1.2. Nuestro espacio.
 - 2.3.1.3. Los números y las compras.

Competencias y Habilidades Emocionales en la Gestión de 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. Llamémosla....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

15 horas

La resonancia se consigue en base a unas “conexiones emocionales” productivas para el sujeto y su entorno. El objetivo de este módulo 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.

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

15 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

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Competencias y Habilidades Emocionales en la Gestión de Compras han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Francisco Javier Núñez

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

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Competencias y Habilidades Emocionales en la Gestión de Compras**. Para ello, deberá haber realizado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

