



Curso Online de **Compras Indirectas**

Conceptos y metodologías para profundizar en la gestión de compras indirectas y conseguir importantes ahorros para la empresa.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



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

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



Presentación

Las estadísticas hablan de un crecimiento anual entre un 7% y un 9% de las compras indirectas en las empresas. La evolución del mercado y los nuevos procesos industriales unidos por nuevas tecnologías online hacen que las empresas tengan que pensar en combinar los métodos tradicionales (gestión por categorías), con nuevas metodologías y prácticas que están a la vanguardia (grandes softwares y sistemas ERP) para gestionar las compras de manera más automatizada, estandarizada, con una mayor transparencia y trazabilidad, generando para la empresa ahorros entorno al 10%.

Conseguir esta rentabilidad y crecimiento es objetivo clave del departamento de compras.

La finalidad de este curso es ofrecer al alumno una visión de conjunto de la importancia de las compras indirectas dentro de la empresa. Se inicia, además, con una pequeña introducción a la Industria 4.0 donde la logística conectada o llamémosle 4.0 es el puente entre la cadena de suministro y las compras con los clientes.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. 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.



Objetivos del curso:

- Qué son las compras indirectas. Cómo gestionarlas de forma eficaz para conseguir importantes ahorros para la empresa.
- Conocer las etapas en el análisis de la gestión por categorías para las compras indirectas.
- Dar a conocer las herramientas de análisis más frecuentes y sencillas con las que podemos trabajar y sacar conclusiones muy fiables a la hora de buscar proveedores, negociar precios, etc.
- Cómo gestionar a los proveedores en las compras indirectas. Su seguimiento y evaluación.
- Identificar la información que deben incluir los contratos de compras indirectas.
- Cómo negociar de forma eficaz en las compras indirectas.

“ Las compras indirectas de una empresa pueden llegar a alcanzar el 25% de la facturación, por lo que es importante contar con un proceso de gestión ágil y práctico que ayude a mejorar la rentabilidad de la empresa, además de formar a profesionales dedicados a las compras”

Dirigido a:

Directores y Responsables de Compras, Financieros, así como a cualquier persona involucrada en la política de compras indirectas de una empresa que quiera profundizar en el conocimiento de su metodología.



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

3 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. Introducción a las compras indirectas

16 horas

Cada vez más las empresas están ligadas a mercados globales donde la competencia fuerza a potenciar las compras como elemento estratégico de la organización. La función de compras ha ido evolucionando para obtener los mejores precios, calidad exigida, servicio necesario, etc., hasta funciones más avanzadas como pueden ser la innovación y prospección de nuevos mercados, la subcontratación o la participación en el desarrollo de productos, tareas que exigen cada vez más una mayor tecnificación de los compradores.

1.1. Situación en España de la Industria 4.0. Cómo se ven afectadas las compras:

1.1.1. Tendencias de la Industria 4.0.

1.1.2. Logística conectada 4.0.

1.2. Política de compras.

1.3. CSR – Responsabilidad Social Corporativa.

1.4. Normalización europea de compras.

1.5. Compras indirectas. Cómo generar cadena de valor.

1.6. Estructura del departamento de compras:

1.6.1. Factor humano.

1.6.2. Negociación clave en el proceso de compras.

1.6.3. Función de las compras.

1.6.4. Compras vs ventas.

1.6.5. Compras directas y compras indirectas:

1.6.5.1. Compras directas.

1.6.5.2. Compras indirectas.

1.6.5.3. Aprovisionamientos.

1.6.5.4. E-procurement o aprovisionamiento electrónico.

1.6.5.5. Palancas de ahorro.

1.6.5.6. Modelos de implantación outsourcing o subcontratación.

1.6.5.7. Subastas.

1.6.6. Gestión por categorías.



MÓDULO 2. Gestión del gasto

16 horas

Para una empresa realizar compras es un proceso largo y detallado que va desde elegir los productos y seleccionar a los proveedores, hasta negociar el precio, las condiciones de pago y la fecha de entrega. Por ello, el departamento de compras tiene un papel tan importante, sobre él recae la eficacia y el buen control del dinero en la empresa ya que deben buscar y encontrar el producto con el mejor precio, la calidad esperada y con un tiempo de entrega corto.

2.1. Gestión del gasto.

2.2. Herramientas de análisis de compras indirectas:

- 2.2.1. Utilización del Excel para los análisis de compras indirectas.
- 2.2.2. Análisis de Pareto.
- 2.2.3. Matriz Kraljic.
- 2.2.4. DAFO-CAME.

2.3. Herramientas de negociación de compras indirectas:

- 2.3.1. Preparación de la negociación.
- 2.3.2. Método Harvard.
- 2.3.3. Método Kremlin.
- 2.3.4. Método Jiu-Jitsu.

2.4. Gestión de proveedores en las compras indirectas:

- 2.4.1. Evaluación inicial de compras.
- 2.4.2. Resultado de la evaluación de compras.
- 2.4.3. Procedimiento de seguimiento a proveedores.
- 2.4.4. Periodo de evaluación de los proveedores.
- 2.4.5. Presentación de los criterios de evaluación a los proveedores.
- 2.4.6. Envío de cartas e informes a los proveedores.

2.5. Matriz RACI.



MÓDULO 3. Categorías de compras indirectas

18 horas

Las compras indirectas son las adquisiciones relacionadas con productos o servicios que sirven para mantener el día a día del negocio (material de oficina, repuestos de fábrica, telecomunicaciones, etc.) y asociadas a conseguir ahorros y a crear lazos con los proveedores.

3.1. Gestión por categorías del comprador estratégico:

3.1.1. Gestión por categorías en compras indirectas.

3.2. Grandes contratos de mantenimiento de compras indirectas:

3.2.1. Contratos de mantenimiento.

3.2.2. Contrato de mantenimiento de servicios generales: FACILITY SERVICES.

3.2.3. MRO – Mantenimiento, Reparación y Suministros.

3.2.4. Renting: vehículos, equipos informáticos, equipamiento industrial.

3.2.5. Contratos de telecomunicaciones.

3.2.6. Contrato energía eléctrica y gas.

3.2.7. Contrato de mantenimiento de residuos.

3.2.8. Marketing y publicidad.

3.2.9. Agencias de viajes.

3.3. Preparación de petición de oferta de compras indirectas:

3.3.1. RFI – Solicitud de información.

3.3.2. RFP – Solicitud de propuesta.

3.3.3. RFQ – Solicitud de oferta.

3.4. Coste total: teoría del iceberg.

3.5. Elección de proveedores y KPIs:

3.5.1. Asignación de ofertas.

3.5.2. KPIs – Nivel de servicio de proveedores de compras indirectas.



Autor



Zoila Arroyo

Diplomada en Ciencias Empresariales. Máster en Distribución Comercial. Purchasing Training EIPM en la Escuela de Compras de Ginebra cuenta con más de 20 años de experiencia en compras, en el ámbito de búsqueda de proveedores, análisis y negociación de ofertas, normalización y documentación integral de proveedores y gestión de categorías de compras.

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.

