FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de

Compras y Subastas Electrónicas (E-Sourcing)

El uso del e-sourcing y del e-procurement para la gestión y negociación de sus procesos de compras.

CURSO BONIFICABLE

Iniciativas Empresariales
estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

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

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Compras y Subastas Electrónicas (E-Sourcing)

Presentación

Las herramientas informáticas y la inmensa infraestructura que es Internet permiten conocer, clasificar y comunicarnos en tiempo real. En el caso concreto de los compradores, la utilización de una herramienta como es el *e-Sourcing* persigue, como primer objetivo, aumentar la capacidad profesional de las compras, ya que permite conocer el mercado y su nivel de competitividad mediante las tareas de coordinación, comunicación, recopilación y análisis presentes en todos los procesos de compras.

Un segundo objetivo es que el *e-Sourcing* persigue crear escenarios de negociación que optimicen la competencia entre los proveedores para, finalmente, aumentar la capacidad profesional de compras y de los compradores para explotar el nivel de competitividad del mercado.

En este curso se tratarán tanto las ventajas como las limitaciones de esta nueva herramienta y se revisarán todos los pasos que debe seguir una empresa que desee incorporar el *e-Sourcing* en sus procesos de compras.

La Educación On-line

Los cursos on-line se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa, ya que permiten una continua autoevaluación y programación del tiempo dedicado al estudio, permitiendo que el alumno elija los momentos más idóneos para su formación.

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 más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

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

Compras y Subastas Electrónicas (E-Sourcing)

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 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 expertos en la materia.

Material Complementario

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

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

Compras y Subastas Electrónicas (E-Sourcing)

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Qué aporta el *e-Sourcing* como nueva herramienta para el comprador en términos de ahorro, rapidez en el proceso de negociación y adjudicación de proveedores, estandarización del proceso de compras y transparencia.
- Qué efectividad se puede esperar del *e-Sourcing* frente al proceso de compras convencional.
- Cómo identificar qué productos y servicios son los más adecuados para ser adquiridos mediante el *e-Sourcing*.
- Cómo preparar la estrategia de una negociación en Internet y controlar el proceso para conseguir los objetivos planteados.
- Cuáles son las distintas modalidades de subastas que hay y cuáles son sus principales utilidades.
- Cuál es la tecnología necesaria para realizar negociaciones y subastas en Internet.
- Qué garantías de transparencia y anonimato ofrece el sistema para los proveedores.
- Modelos de contratación de *e-Sourcing*. Cómo y cuándo puede la externalización del servicio contribuir a la mejora de la calidad.
- Cómo implementar el *e-Sourcing* como una herramienta más de la gestión de las compras en su empresa.

> “Conozca y domine las herramientas y tecnología necesarias para realizar compras más rentables, rápidas y transparentes”

Dirigido a:

Directores y personal del Departamento de Compras que deseen conocer nuevos procesos de negociación a través de Internet. Este curso está estructurado para ser de utilidad tanto para profesionales que se inicien en el *e-Sourcing*, como para empresas con experiencia previa que deseen profundizar en este sistema de gestión de compras.

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

Compras y Subastas Electrónicas (E-Sourcing)

Contenido del Curso

MÓDULO 1. La tecnología en la función de compras

12 horas

La función de compras ha carecido en general de herramientas tecnológicas que mejoraran su desempeño más allá del mero software para realizar pedidos a proveedores o del uso de las herramientas ofimáticas. En la actualidad están accesibles una gran variedad de herramientas online para la función de compras: ePurchasing, Marketplaces, RFI…

1.1. Las tendencias tecnológicas en la empresa de hoy:
1.1.1. ¿Una revolución tecnológica?
1.1.2. El nuevo paradigma: La Empresa en Red.

1.2. Principales herramientas para la gestión de compras:
1.2.1. Búsqueda de nuevos proveedores.
1.2.2. *Marketplaces* (Mercados).

1.3. La petición de información (RFI):
1.3.1. RFI convencional y RFI electrónica.
1.3.2. Cómo preparar una buena RFI:
1.3.2.1. Prepara tu lista de proveedores potenciales a invitar.
1.3.2.2. Prepara y envía el mensaje de presentación.
1.3.2.3. Estructura, creación y envío de la RFI.
1.3.2.4. Análisis de las RFI recibidas.

1.4. Resumen módulo 1.

MÓDULO 2. E-Sourcing, negociación electrónica con proveedores

18 horas

E-Sourcing es el conjunto de tareas del comprador, realizadas a través de Internet, destinadas a determinar los proveedores y fijar las condiciones en que nos suministrarán un producto o servicio.

2.1. ¿Qué es el *e-Sourcing?*
2.1.1. ¿Qué beneficios aporta el *e-Sourcing*?
2.1.2. ¿Qué compras se pueden negociar con *e-Sourcing*?
2.1.3. *E-Sourcing* y gestión estratégica de compras.
2.1.4. Modelos de implantación del *e-Sourcing*.

2.2. La gestión estratégica de compras:
2.2.1. La Matriz de Kraljic.

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

2.2.2. Otros factores a considerar en la gestión estratégica de compras:
2.2.2.1. Especificabilidad.
2.2.2.2. Nivel de competencia entre proveedores.
2.2.2.3. Duración del acuerdo.
2.2.2.4. Coste de cambio de proveedor.

2.3. La negociación de compras:
2.3.1. La estrategia de la negociación.
2.3.2. Palancas del ahorro.
2.3.3. Peticiones de oferta y negociaciones dinámicas.
2.3.4. Negociación por rondas: RFQ + Subasta.
2.3.5. Documento de Reglas y Condiciones.
2.3.6. Importancia del Documento de Reglas y Condiciones.

2.4. Peticiones de Ofertas (RFQ) online:
2.4.1. RFQ basadas en la definición del producto:
2.4.1.1. Campos de datos generales.
2.4.1.2. Campos referidos al desempeño de Compras.
2.4.1.3. Campos influyentes en la decisión del comprador.
2.4.1.4. Otros campos o funcionalidades relevantes.
2.4.1.5. Criterios de decisión del comprador.
2.4.1.6. Caso práctico: Los frascos de Perfumes Elegantes, lado comprador.
2.4.1.7. Caso práctico: Los frascos de Perfumes Elegantes, lado proveedor.
2.4.1.8. Caso práctico: Perfumes Elegantes, el análisis de las ofertas.
2.4.2. RFQ basadas en productos pre-catalogados por el comprador.

2.5. Otros módulos habituales en el *e-Sourcing:*
2.5.1. Gestión de Categorías.
2.5.2. Gestión de Proveedores.
2.5.3. Gestión de Contratos.

2.6. Resumen del módulo 2.

MÓDULO 3. Subasta inversa: negociación dinámica con competencia entre proveedores

18 horas

La subasta ha sido un mecanismo de fijación dinámica de precios desde tiempos inmemoriales, aunque solo recientemente se está usando para las compras empresariales. En ese caso hablamos de subastas inversas o de compra. En este módulo conoceremos qué son las subastas y cuáles son sus tipos así como las diversas alternativas de contratación de las mismas.

3.1. La subasta:
3.1.1. Tipos de subastas.
3.1.2. Las subastas inversas inglesa y holandesa.
3.1.3. *Crowdsourcing:* fijación dinámica de precios por la comunidad.

3.2. Reglas y parametrización de la subasta:
3.2.1. Principales parámetros de una subasta.
3.2.2. Otros parámetros frecuentes.
3.2.3. El modelo *ranking.*
3.2.4. Subasta ciega.
3.2.5. Subasta *proxy.*

3.3. La estrategia de negociación en la subasta:
3.3.1. Análisis de partida antes de empezar una negociación.
3.3.2. El pliego de condiciones.
3.3.3. Definir la estrategia.
3.3.4. El trato con los proveedores.
3.3.5. El volumen de compra adecuado.
3.3.6. Número de proveedores.
3.3.7. El proceso de homologación.
3.3.8. El producto o servicio a contratar.

3.4. Dónde aplicar la subasta:
3.4.1. Subasta inversa y la matriz de Kraljic.
3.4.2. La contratación de servicios.

3.5. ¿Cómo iniciarse en las subastas inversas?
3.5.1. La tecnología.
3.5.2. Los servicios.
3.5.3. El contenido.
3.5.4. Cómo elegir una empresa proveedora de *e-Sourcing* o de subastas.
3.5.5. Confidencialidad de la información.
3.5.6. Los proveedores frente a la negociación *online.*

3.6. La ética en las subastas y el cambio cultural:
3.6.1. Comportamiento deontológico del comprador y proveedor.
3.6.2. Comportamiento deontológico de los compradores en las subastas.

3.6.3. Comportamiento deontológico de los proveedores en las subastas.
3.6.4. El cambio cultural.

3.7. Resumen.

MÓDULO 4. E-Procurement: aprovisionamiento y gestión de pedidos electrónicos

12 horas

El e-Procurement es una excelente alternativa para facilitar la integración y colaboración de una empresa y sus proveedores dentro del más amplio concepto de "Empresa en Red". Este módulo ofrece una visión general sobre el mundo del e-Procurement analizando, además, los beneficios que aporta a los distintos intervinientes en la cadena de suministro.

4.1. Definición y límites con otras figuras:
4.1.1. *E-Procurement*.
4.1.2. Modelos de *e-Procurement*:
4.1.3. Tipos principales de *e-Procurement*.

4.2. Beneficios del *e-Procurement*:
4.2.1. Beneficios para clientes.
4.2.2. Beneficios para proveedores.

4.3. Gestión de catálogos:
4.3.1. Ventajas.

4.4. *Workflows:*
4.4.1. *Workflow* de pedidos y pre-entrega.
4.4.2. *Workflow* Bots.
4.4.3. *Workflow* de entrega de mercancía.
4.4.4. *Workflow* de autorizaciones de riesgo.

4.5. Integración con los sistemas (internos y externos):
4.5.1. Infraestructura tecnológica.
4.5.2. Arquitectura del *e-Procurement.*

4.6. Impacto Organizativo.

4.7. Algunos ejemplos del uso del *e-Procurement.*

4.8. Resumen módulo 4.

Compras y Subastas Electrónicas (E-Sourcing)

Autores

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

Antonio de Haro
Ingeniero Técnico Industrial. Ha desarrollado su actividad profesional como responsable de las diferentes áreas de compras del grupo Bayer en España. Coautor del libro *"E-Sourcing y las negociaciones de compras en Internet"* es formador habitual en cursos y seminarios sobre compras.

José Manuel Iáñez
Diplomado en Administración y Dirección de Empresas ha desarrollado su experiencia profesional como Director General en empresas de reconocido prestigio, tanto de sectores industriales como de servicios.
En la actualidad es socio-director de una consultora orientada a la optimización de procesos en departamentos de compras mediante el uso de nuevas tecnologías.

Los autores 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 finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **COMPRAS Y SUBASTAS ELECTRÓNICAS (E-SOURCING).**

MANAGER BUSINESS SCHOOL

DIPLOMA

Iniciativas Empresariales y la Manager Business School certifican que D. / Dña.

XXXXX XXXXXX XXXXXXXXXX

Ha superado satisfactoriamente el curso

COMPRAS Y SUBASTAS ELECTRÓNICAS (E-SOURCING)

Habiendo demostrado el dominio de las materias impartidas mediante la superación de las pruebas de evaluación de las que consta el curso.

MANAGER BUSINESS SCHOOL