



Curso Online de Analista de Compras IT

Técnicas y herramientas para la gestión estratégica de compras y análisis de proveedores de bienes y servicios informáticos.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Presentación

A menudo, al departamento de IT se le encarga la gestión de las compras, incluso en el caso de aquellas que no están directamente vinculadas con el departamento. Este hecho puede estar relacionado con diversas causas pero, en cualquier caso, implica que el departamento de IT debe adquirir conocimientos que habitualmente están fuera de su ámbito.

Los departamentos de IT están experimentando una importante evolución, se están ubicando en el centro de las empresas, como pieza transversal, diferenciadora y a menudo crítica. En este nuevo departamento de IT ya no es posible un conocimiento especializado, es necesario adquirir nuevas competencias.

Este curso describe la función de compras y todos los campos que están involucrados en ella. Este conocimiento deberá servir para definir y ejecutar las compras de una empresa de manera adecuada, pero también nos permitirá adquirir ese conocimiento transversal que en la actualidad es tan necesario para cualquier departamento de IT. Es por ello que la finalidad del curso es la de aportar conocimientos de todos los campos que forman parte de la gestión de compras (financieros, legales, de gestión de costes, etc.) para que éstas se puedan ejecutar de manera eficaz y eficiente.

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:

- Conocer en qué consiste la función de compras y qué implicaciones tiene para la empresa.
- Por qué motivos se encarga esta función al departamento de IT.
- Tipos de productos y servicios que se pueden adquirir y cómo les afecta la estrategia de la empresa.
- Conceptos financieros que debemos conocer para entender, defender, proponer y ejecutar las compras.
- Cuáles son las particularidades de las compras y contrataciones de servicios en IT.
- En qué consiste un Business Case.
- Por qué los proveedores son la pieza clave en todo proceso de compra. Cómo podemos clasificarlos y qué relaciones hay que mantener con ellos.
- Definir qué criterio hay que utilizar en la elección de un proveedor.
- Conocer la estructura básica de un RFP (Request for Proposal).
- Cómo documentar los procesos de compras para encauzar la transparencia y disminuir los riesgos.
- Cómo establecer los niveles de calidad del servicio.
- En qué consiste un proceso de mejora continua y cómo aplicarlo a los procesos de IT.
- Analizar los tipos de contratos de IT que existen. Qué cláusulas específicas son recomendables de incluir en un contrato de servicios de IT.
- Identificar los aspectos legales que hemos de tener en cuenta en la contratación de un proveedor.
- Proporcionar algunos ejemplos de software que existen para la ayuda en la gestión de las compras y los proveedores.

“ Un responsable de proyectos de compras de IT debe conocer y dominar las herramientas y técnicas existentes para optimizar al máximo los procesos de su departamento ”

Dirigido a:

Responsables de Compras, Informática, Telecomunicaciones y, en general, a todas aquellas personas con responsabilidad en la selección, contratación y supervisión de compras y servicios de IT.

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

10 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

6 horas

En la actualidad, la función de compras se integra en la estrategia de la empresa como un elemento más y, como tal, debe procurar por la mejora de los productos y por el buen funcionamiento de la empresa.

- 1.1. La función de compras.
- 1.2. Capacitaciones de la función de compras.
- 1.3. Por qué compra IT.
- 1.4. Estrategia de empresa y las compras:
 - 1.4.1. Cadena de valor.
 - 1.4.2. Empresa extensa.
 - 1.4.3. Gestión de la cadena de proveedores.
 - 1.4.4. Externalizar o internalizar.
- 1.5. Modelos y estándares para la gestión de compras:
 - 1.5.1. En el mundo IT:
 - 1.5.1.1. ITIL.
 - 1.5.1.2. COBIT.
 - 1.5.2. Otros modelos:
 - 1.5.2.1. El modelo de compras de Kraljic.

MÓDULO 2. Productos

8 horas

Un producto es un bien, una idea, un método, una información o servicio creado como resultado de un proceso y que sirve o satisface una necesidad. Es una combinación de atributos tangibles e intangibles que se ofrecen al comprador.

- 2.1. Introducción.
- 2.2. Tipos de productos:
 - 2.2.1. Productos de consumo. Consumibles.
 - 2.2.2. Productos intermedios.
 - 2.2.3. Productos diferenciadores.
- 2.3. Servicios:
 - 2.3.1. Servicios internos a IT.
 - 2.3.2. Servicios contratados.

2.4. Clasificación de los productos. Catálogo:

2.4.1. Matriz de análisis Warp i Peppard:

2.4.1.1. Productos de soporte.

2.4.1.2. Productos operacionales.

2.4.1.3. Productos estratégicos.

2.4.1.4. Productos con alto potencial.

2.4.2. Clasificación usando la matriz Ward i Peppard.

2.4.3. Ciclo de vida de los productos.

2.5. Nuevas implementaciones.

MÓDULO 3. Proveedores

4 horas

Una de las tareas críticas de la función de compras es identificar y seleccionar a los proveedores. En los modelos actuales de las empresas, los proveedores forman una parte muy importante de su núcleo y, por tanto, la decisión de con qué proveedores hay que trabajar, cuáles son los criterios de elección de éstos o cuál es la relación que se establece es fundamental.

3.1. Introducción.

3.2. Tipos de proveedores.

3.3. La cadena de proveedores.

3.4. Relaciones con los proveedores:

3.4.1. Integración.

3.4.2. Colaboración.

3.4.3. Externalización.

3.4.4. Acuerdos puntuales.

MÓDULO 4. Finanzas

8 horas

En todo proceso de compras es muy importante conocer sus aspectos económicos, tanto los aspectos monetarios de costes como las finanzas a largo plazo o el impacto de dichas compras en los resultados de la empresa.

4.1. Introducción.

4.2. Inversiones:

4.2.1. Business Case.

- 4.2.2. El proceso de creación del Business Case.
- 4.2.3. Descripción del documento del Business Case.
- 4.2.4. Valoración de inversiones:
 - 4.2.4.1. Modelo tradicional de análisis coste-beneficio.
 - 4.2.4.2. Valor de los enlaces.
 - 4.2.4.3. Valor de aceleración.
 - 4.2.4.4. Valor de reestructuración.
 - 4.2.4.5. Evaluación de la innovación.
- 4.3. Coste de las compras:**
 - 4.3.1. Compra o alquiler.
 - 4.3.2. Amortizaciones.
 - 4.3.3. Stocks.
 - 4.3.4. Coste de los servicios.

MÓDULO 5. Aspectos legales de la contratación

6 horas

Todo proceso de compra finaliza en un contrato explícito o implícito. El proceso de firma de un contrato, complejo y costoso, suele estar muy ligado al proceso de negociación y es el documento que marcará las relaciones entre las partes por un período más o menos largo de tiempo. De ahí que la redacción del contrato ha de ser muy cuidadosa, pues será la base por la que se registrarán los servicios contratados.

- 5.1. Introducción.**
- 5.2. Contratos:**
 - 5.2.1. Contratos de compra / venta.
 - 5.2.2. Contratos de servicio.
 - 5.2.3. Contratos marco.
 - 5.2.4. Contratos de uso.
- 5.3. Cláusulas especiales para servicios de IT:**
 - 5.3.1. Métricas.
 - 5.3.2. Acuerdos de Nivel de Servicio.
 - 5.3.3. Cláusulas de salida.
- 5.4. Otros aspectos legales:**
 - 5.4.1. LOPD y LSSI.
 - 5.4.2. Legislación europea.
 - 5.4.3. Otras normativas.

MÓDULO 6. Procedimiento de compra. Ejecución

6 horas

6.1. Introducción.

6.2. Toma de requisitos:

6.2.1. Requisitos de negocio.

6.2.2. Requisitos técnicos.

6.2.3. Requisitos legales.

6.2.4. Requisitos financieros.

6.3. Valoración de las propuestas. La Matriz Ponderada de Decisión.

6.4. Creación de un RFP (Request For Proposal).

6.5. Ejecución de la compra:

6.5.1. Negociación:

6.5.1.1. Fases de la negociación.

6.5.1.2. Metodología de negociación. Harvard.

6.5.2. Mesa de compras.

MÓDULO 7. Gestión de las compras

4 horas

El proceso de compra no finaliza una vez se ha realizado la compra. El proceso continúa después de realizar el pedido, hay que hacer un seguimiento a esta compra para que los productos adquiridos satisfagan las necesidades iniciales previstas.

7.1. Gestión de las compras:

7.1.1. Tramitación.

7.1.2. Recepción.

7.1.3. Control.

7.2. Gestión del abastecimiento:

7.2.1. Modelos de gestión de stocks.

7.2.2. Disponibilidad de los servicios.

7.3. Gestión de proveedores:

7.3.1. Costes.

7.3.2. Métricas.

7.3.3. Nuevas propuestas.

MÓDULO 8. Mejora de la gestión de las compras

4 horas

En la actualidad, todas las empresas deben evolucionar de forma continuada si no quieren quedar fuera del mercado por el posicionamiento de otras empresas. Es imprescindible tener procesos de mejora implementados en todos los ámbitos de empresa, incluido el de compras.

8.1. Introducción.

8.2. Procesos de mejora continua:

- 8.2.1. Mejora del proceso de compra.
- 8.2.2. Mejora de los servicios contratados.
- 8.2.3. Mejora de los proveedores.

MÓDULO 9. Software para la gestión de las compras

2 horas

9.1. Introducción.

9.2. SCM – Supplier Chain Management:

- 9.2.1. Descripción.
- 9.2.2. Funcionalidades.
- 9.2.3. Ejemplos.

9.3. POM – Provider Order Management:

- 9.3.1. Descripción.
- 9.3.2. Funcionalidades.
- 9.3.3. Ejemplos.

9.4. Otros softwares útiles:

- 9.4.1. ERP, Enterprise Resource Manager.
- 9.4.2. BPM, Business Process Management.
- 9.4.3. Big Data.

MÓDULO 10. Gestión de compras en Pymes

2 horas

10.1. Diferencias y similitudes entre Pymes y grandes empresas.

10.2. Escalabilidad del proceso de compra.

10.3. Modelos de gestión de compras para Pymes:

- 10.3.1. Matrices de madurez.
- 10.3.2. Ejemplos de modelos de gestión para Pymes.

Autor



Emili Masnou

Ingeniero Técnico de Telecomunicaciones con amplia experiencia en la gestión de compras en el departamento de IT en empresas tecnológicas multinacionales y de gran crecimiento.

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.

