

Curso	Administración
<p>Compras Avanzadas</p> <p>Objetivo Conocer, aprender y aplicar diferentes técnicas y conceptos para mejorar su desempeño en las áreas de compras y abastecimientos. Aplicar la trascendencia estratégica del abastecimiento, en la función de compras avanzadas.</p> <p>Dirigido a Encargados del área de logística, compras, distribución, comercialización de bienes y servicios, gerentes de tráfico, de operaciones, de materiales, de la cadena de abastecimiento y jefes de almacén.</p> <p>¿Por qué asistir ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Cómo administrar los suministros y los inventarios. 2.Cómo analizar precios, descuentos, cotizaciones, y negociar con proveedores. 3.Cómo eficientizar la logística y entregas. 4.Cuál es la respuesta a las nuevas prioridades del mercado y de las áreas de manufactura 5.Cómo implantar sistemas para evaluar el comportamiento total de los proveedores 6.Cómo consolidar y mejorar los procedimientos tradicionales de negociación y compromiso con los proveedores de su empresa 7.Cómo lograr que el área de compras, participe junto con la alta dirección, en la formulación de estrategias para alcanzar los objetivos de rentabilidad 	<p>Cuota: \$3,190</p> <p>Estudiantes: 50% de descuento Requisitos</p> <p>Valor P.E.P.C:10puntos</p> <p>Expositor(es): Lic. y Dfga. Enrique Zamora Everett (EZE)</p> <p>Duración:10 horas</p>

Temario
<ol style="list-style-type: none"> I.Cómo contribuye compras en la Empresa <ol style="list-style-type: none"> 1.Contribución de Compras en la Empresa 2.Trascendencia de los Abastecimientos. 3.¿Cómo son productivas las compañías? 4.Evolución de las compras 5.Enfoques diferenciados 6.Valor identificado; El ejecutivo de compras al C.P.O. 7.¿Valor generado? 8.El valor de las áreas estratégicas de abastecimientos añadido 9.Reglas de oro del empowerment II.En el nuevo orden económico, ¿cuáles son los retos de compras? <ol style="list-style-type: none"> 1.En el nuevo Orden Económico ¿cuáles son los retos de compras? 2.Un mundo globalizado; cambios en los Mercados 3.Los Clientes del Siglo veintiuno 4.La integración de cadenas de suministro 5.Picking 6.El Inventario 7.Áreas que interactúan y Problemas que esconde el inventario 8.Involucramiento de Compras con el Inventario. 9.Disposición de Materiales III.Objetivos básicos de compras <ol style="list-style-type: none"> 1.Responsabilidades Básicas 2.Definición de Objetivos 3.Identificación de Necesidades 4.El proceso del Pronóstico para compras 5.Claves para el éxito del proceso de pronóstico 6.¿Por qué pronosticar?

7. Análisis del Proceso de Adquisición
8. Análisis de Pareto
9. Factores a considerar
10. Medición de Desempeño
11. Indicadores básicos de Compras

IV. Organizaciones estructurales

1. Prerrogativas de compras
2. La Importancia del área
3. Centralización y Descentralización e Híbrido
4. Compras Centralizadas
5. Ventajas y Desventajas de la Centralización
6. Compras descentralizadas
7. Ventajas y Desventajas de la Descentralización
8. Modelo Híbrido
9. Ventajas y desventajas del Modelo Híbrido
10. ¿Qué son los Commodity?

V. Ética y flujo de información.

1. Flujos de Información Internos
2. El proceso de Compras
3. Pasos básicos en un sistema de compras
4. Reconocer la necesidad y describirla claramente.
5. Determinación de precios y condiciones.
6. Evaluación y selección de fuentes potenciales.
7. Preparación y colocación de la orden.
8. Seguimiento / expedición.
9. Recepción
10. Revisión
11. Mediciones
12. Ejemplo de Indicadores
13. Código de Ética

VI. ¿Cómo se clasifican las compras.

1. Características
2. Compras de Materias Primas
3. Relación con Proveedores
4. Origen de la Información
5. Principales Problemas
6. Compras de Bienes de Capital
7. Características
8. Principales problemas
9. Compras de Servicio
10. Características
11. Características de un buen SOW
12. Compras de insumos operativos
13. Características

VII. Tipología de las especificaciones

1. Tipos de Especificaciones
2. Especificaciones por Marca
3. Especificaciones con muestras
4. Especificaciones Estándar
5. Especificaciones de Desempeño
6. Como mejorar el valor de una especificación

VIII. Identificación y selección de proveedores.

1. Proceso de Identificación y Selección
2. Donde Identificar proveedores; Potenciales Fuentes de Información
3. Naturaleza del Suministro
4. Argumentos a favor de Múltiples proveedores
5. Argumentos a favor de proveedores únicos
6. Evaluación Inicial
7. Métodos de Cotización
8. Cotizaciones Orales
9. Cotizaciones Escritas Informales
10. Cotizaciones Formales Escritas
11. Preguntas Básicas de Evaluación
12. Métodos de Cotización Formales
13. Contenido de las Solicitudes
14. Factores para decidir si utilizar una Cotización Formal
15. Razones para Seleccionar un Proveedor Internacional
16. Problemas Potenciales con un proveedor Internacional
17. Administración de Proveedores
18. Proceso después de selección de proveedor
19. Tipos de Proveedores
20. Certificación, su proceso
21. Proveedor Certificado, sus características

IX. ¿Cuál es el perfil del comprador?.

1. Identificación de Habilidades
2. Desarrollo de Habilidades

X. Hacia donde van las "Compras".

1. Indicadores de cambios
2. Hacia donde van las compras
 - a. Como contribuir a la reducción de Costos
 - b. "Principios Básicos para ser un Mejor Comprador"

Grupos

Salones de Capacitación CEFA

Grupo 6: 9 y 10 de octubre de 9 a 14 hrs.(EZE)