



Executive Training

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO

HERRAMIENTAS PARA EL COMPRADOR

1, 3, 8 Y 10 DE OCTUBRE

LIVE VIRTUAL 

WORLD·CLASS
EXECUTIVE EDUCATION



GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO

La función del área de compras en la empresa es cada vez más compleja y de mayor importancia estratégica. Si un/a comprador/a no desempeña bien su trabajo puede hacer perder mucho dinero a la organización

El programa de Gestión Estratégica de Compras y Abastecimiento se enfoca en desarrollar conocimientos y habilidades para la gestión más efectiva y eficiente de las compras en el ambiente cada vez más complejo de los negocios. Un programa avanzado para conocer nuevas estrategias y herramientas para incrementar el valor y reducir el costo y el riesgo en las compras.

Inspiring Your Full Potential

BENEFICIOS

- Con una visión amplia y actualizada podrás contribuir a lograr una posición competitiva sostenible en el entorno hipercompetitivo empresarial cambiante de hoy.
- Conocer nuevas estrategias y herramientas para incrementar el valor y reducir el costo y el riesgo en las compras.
- Desarrollar un entendimiento acerca del impacto que tendrá la tecnología en la función de compras y de la evolución del rol de la persona de compra.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Profesionales que realizan las compras en empresas públicas y privadas, en industrias manufactureras y de servicios. Ejecutivos/as que ocupan posiciones de liderazgo y que desean desarrollar nuevas estrategias y conocer herramientas para desempeñar más cabalmente su función en beneficio de su empresa y su cadena de suministro.

PROGRAMA ACADÉMICO

Chile y R. Dominicana 11:00 - 14:30 hrs.

Ecuador, Perú y Colombia 09:00 - 12:30 hrs.

Argentina y Brasil 11:00 - 14:30 hrs.

México y Centroamérica 08:00 - 11:30 hrs.

SESIÓN 1 EL/LA GERENTE/A DE COMPRAS

- La función de compras y su importancia estratégica.
- Objetivos estratégicos de compras.
- El rol del comprador o la compradora.
- Actividad: análisis de casos.

SESIÓN 2 DESARROLLO DEL TALENTO

- Conocimientos y habilidades.
- La Matriz de Lavergne.
- Ética en compras.
- Actividad: discusión dilema ético.

SESIÓN 3 HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS

- La matriz de posición de aprovisionamiento.
- El tablero de ajedrez de compras.
- Abastecimiento estratégico.
- Actividad: reflexión de la práctica.

SESIÓN 4 HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS

- Desarrollo de proveedores.
- Colaboración.
- Alianzas estratégicas.
- Actividad: análisis de casos.

SESIÓN 5 HERRAMIENTAS PARA REDUCIR LOS COSTOS

- Revisar especificaciones
- Análisis de costos
- Licitaciones y subastas inversas Actividad: análisis de casos

SESIÓN 6 HERRAMIENTAS PARA INCREMENTAR EL VALOR

- Mapeo de la corriente de valor.
- Gestión de la cadena de valor.
- Aprovisionamiento basado en valor.
- Actividad: reflexión de la práctica.

SESIÓN 7 HERRAMIENTAS PARA REDUCIR EL RIESGO

- Análisis de riesgos en compras.
- Estrategias de mitigación de riesgos.
- Certificaciones.
- Actividad: análisis de casos.

SESIÓN 8 HERRAMIENTAS PARA LA NEGOCIACIÓN

- Negociaciones colaborativas.
- Negociaciones integrativas.
- Negociación inteligente.
- Actividad: reflexión de la práctica.

MANUEL FARÍAS



- Profesor adjunto de Seminarium Internacional.
- Ingeniero Químico con Maestría en Administración y Diplomado en Logística del ITESM.
- Certificado como Professional de la Cadena de Suministro por APICS y completó el MicroMasters en Gestión de la Cadena de Suministro del MITx.
- Auditor Interno de la Norma ISO 28000:2007 por Lloyd's Register Quality Assurance.
- Experiencia docente de 15 años en el Tecnológico de Monterrey, impartiendo cursos en logística, transporte, compras, cadena de suministro y análisis de decisiones.
- Profesor invitado en programas de maestría en logística y cadena de suministro en FIME de la UANL, Universidad De la Salle Bajo, Universidad CETYS, UAT, y en universidades en Guatemala y Ecuador.
- Instructor de programas de capacitación ejecutiva en México, Centroamérica y Sudamérica sobre logística, cadena de suministro, transporte y compras.
- Instructor asociado de APICS Monterrey Chapter para el programa CSCP.
- Coordinador general de promoción en la Corporación para el Desarrollo de la Zona Fronteriza de Nuevo León, supervisando actividades en el Puente Colombia, un importante cruce fronterizo con Estados Unidos.

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO

1, 3, 8 Y 10 DE OCTUBRE

LIVE VIRTUAL 

17,5 UF PASE
INDIVIDUAL

16 UF PASE
CORPORATIVO
(MÁS DE 3 PERSONAS)



PUEDE SER IMPARTIDO EN FORMATO IN-COMPANY EN SU EMPRESA

OTROS PROGRAMAS DE TU INTERÉS:



**PLANEACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN
ESTRATÉGICA**

FECHAS: 8, 10, 15 Y 17 DE OCTUBRE



STRATEGIC COST REDUCTION

FECHAS: 5, 7, 11 Y 14 DE NOVIEMBRE



GO TO MARKET PLANNING

FECHA: OCTUBRE