

# GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO

INICIO **12 DE ENERO** 2022

HERRAMIENTAS PARA EL COMPRADOR

EXECUTIVE  
TRAINING

LIVE



## FECHAS

12, 14, 19 Y 21 DE ENERO 2022

## TEMÁTICA

La función del área de compras en la empresa se está volviendo cada día más compleja, y de mayor importancia estratégica. Si un comprador no desempeña bien su trabajo puede hacer perder mucho dinero a su empresa.

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.

## DIRIGIDO A

Profesionales que realizan las compras en empresas públicas y privadas, en industrias manufactureras y de servicios. Ejecutivos que ocupan posiciones de mandos medios y superiores; 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.

## BENEFICIOS

- Con una visión amplia y actualizada, Ud. podrá contribuir a lograr una posición competitiva sostenible en el entorno hiper competitivo 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 del comprador.



**CERTIFICADO EMITIDO POR  
SEMINARIUM INTERNACIONAL**

# PROGRAMA

DURACIÓN DE CADA SESIÓN: 3.5 HORAS

<b>SESIÓN 1</b> MIÉRCOLES 12 DE ENERO	<b>EL GERENTE DE COMPRAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· La función de Compras y su importancia estratégica</li> <li>· Objetivos estratégicos de Compras</li> <li>· El rol del comprador</li> <li>· Actividad: Análisis de caso</li> </ul>
	<b>BREAK</b>	
	<b>DESARROLLO DEL TALENTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Conocimientos y habilidades</li> <li>· La Matriz de Lavergne</li> <li>· Ética en Compras</li> </ul>
<b>SESIÓN 2</b> VIERNES 14 DE ENERO	<b>HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS I</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· La matriz de posición de aprovisionamiento</li> <li>· El Tablero de Ajedrez de Compras</li> <li>· Actividad grupal</li> </ul>
	<b>BREAK</b>	
	<b>HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS II</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Desarrollo de proveedores</li> <li>· Colaboración</li> <li>· Actividad: Análisis de caso</li> </ul>
<b>SESIÓN 3</b> MARTES 19 DE ENERO	<b>HERRAMIENTAS PARA REDUCIR LOS COSTOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Re-especificación</li> <li>· Planificación de operaciones integradas</li> <li>· Asociación de costos</li> <li>· Licitaciones</li> <li>· Reducción de los costos de la transacción</li> </ul>
	<b>BREAK</b>	
	<b>HERRAMIENTAS PARA INCREMENTAR EL VALOR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Mapeo de la corriente de valor</li> <li>· Gestión de la cadena de valor</li> <li>· Valorar la asociación</li> <li>· Aprovisionamiento basado en valor</li> </ul>
<b>SESIÓN 4</b> JUEVES 21 DE ENERO	<b>HERRAMIENTAS PARA REDUCIR EL RIESGO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Re-especificación</li> <li>· Planificación de operaciones integradas</li> <li>· Asociación de costos</li> <li>· Licitaciones</li> <li>· Reducción de los costos de la transacción</li> </ul>
	<b>BREAK</b>	
	<b>HERRAMIENTAS PARA LA NEGOCIACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Negociaciones colaborativas</li> <li>· Negociaciones integrativas</li> <li>· Actividad práctica</li> </ul>

	SESIÓN 1	SESIÓN 2	SESIÓN 3	SESIÓN 4
<b>MEX   HON</b> GTM-6	8:30 - 12:00	8:30 - 12:00	8:30 - 12:00	8:30 - 12:00
<b>COL   PER</b> GTM-5	9:30 - 13:00	9:30 - 13:00	9:30 - 13:00	9:30 - 13:00
<b>BOL   VEN</b> GTM-4	10:30 - 14:00	10:30 - 14:00	10:30 - 14:00	10:30 - 14:00
<b>CHI   ARG</b> GTM-3	11:30 - 15:00	11:30 - 15:00	11:30 - 15:00	11:30 - 15:00



---

# MANUEL FARÍAS MARTÍNEZ

Profesor

---

## ESPECIALIDADES

Ingeniero Químico, con Maestría en Administración y Diplomado en Logística, ITESM. Además, es *Certified Supply Chain Professional* de APICS y concluyó el programa del *MicroMasters in Supply Chain Management* del MITx. Auditor Interno de la Norma ISO 28000:2007 por Lloyd's Register Quality Assurance.

Durante 15 años fue profesor de planta del Tecnológico de Monterrey campus Monterrey. Impartió cursos de logística, transportes, compras, logística de perecederos, cadena de suministro y análisis de decisiones. Actualmente continúa su labor docente como profesor invitado en programas de maestría en logística y Cadena de Suministro en FIME de la UANL y en la Universidad De la Salle Bajo y en Programas de Maestría en Administración en la Universidad CETYS y en la UAT, y en la Universidad Galileo en Guatemala y en la UDLA en Ecuador.

También es instructor de programas de capacitación ejecutiva en México, Centroamérica y Sudamérica: Diplomados, certificaciones y cursos en temas de Logística, Cadena de Suministro, Transporte y Compras. Además, es Instructor Asociado de APICS Monterrey Chapter para el CSCP.

Actualmente ocupa el puesto de Coordinador General de Promoción en la Corporación para el Desarrollo de la Zona Fronteriza de Nuevo León, organismo público descentralizado, que administra el Puente Colombia y sus instalaciones, cruce fronterizo con los Estados Unidos.

## TESTIMONIOS

*"Abarca muy bien las temáticas de los dptos. de compras"* - **Encargado de compras, Hotelería.**

*"Excelente mirada del rol estratégico de compras y cómo desarrollar las áreas de las compras con este objetivo"* - **Gerente de Compras, Retail.**

*"Programa completo en cuanto contenido Y y exposición del experto"* - **Encargada de Abastecimiento Estratégico, Alimentos.**



**PROGRAMAS  
IN-COMPANY**

Nuestros programas In-Company se adaptan a las necesidades de desarrollo de personas y equipos pertenecientes a todas las áreas funcionales de la organización.

Nuestra amplia red de consultores y speakers nos permite diseñar programas flexibles, en formato 100% online, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

CONOCE NUESTROS 2 FORMATOS



PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO  
100% ONLINE



COACHING  
EJECUTIVO

*Desarrollemos en conjunto los mejores programas  
para ti y tu empresa*

## INFORMACIÓN GENERAL

CUPOS LIMITADOS

VALORES		SESIONES	
USD <b>\$450*</b>	PASE INDIVIDUAL	<b>SESIÓN 1</b>	MIÉRCOLES 12 DE ENERO
USD <b>\$395*</b>	SILVER PASS DE 3 A 5 PERSONAS	<b>SESIÓN 2</b>	VIERNES 14 DE ENERO
		<b>SESIÓN 3</b>	MARTES 19 DE ENERO
		<b>SESIÓN 4</b>	JUEVES 21 DE ENERO

\* PRECIOS INDIVIDUALES MOSTRADOS SIN IVA\*

CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR VALORES EN TU MONEDA LOCAL

Y BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS

## CONVIERTE A TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM



Optimiza el rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia. Incrementa el ROI sobre tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.

### SÍGUENOS

#### CHILE

 /seminariumchile

 @seminariumchile

 @seminariumchile

 ventas@seminarium.com

 /seminarium-chile

#### COLOMBIA

 /seminariumco

 @seminariumco

 @seminariumco

 seminariumcol@seminarium.com

 /seminarium-colombia

#### MÉXICO

 /thenextstepinmanagement

 @thenextstep\_mx

 @thenextstepinmanagement

 /thenextstepinmanagement

 ventas@thenextstep.mx

#### OTROS PAÍSES

 /seminariumint

 /seminarium-internacional

 @seminarium\_internacional

 internacional@seminarium.com