

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE **COMPRAS Y ABASTECIMIENTO**

HERRAMIENTAS PARA EL COMPRADOR

FECHA DE INICIO
3 DE AGOSTO
2021

**EXECUTIVE
TRAINING**

WWW.SEMINARIUM.COM

LIVE



FECHAS

3, 5, 10 Y 12 DE AGOSTO 2021

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

SESIÓN 1 MARTES 3 DE AGOSTO	EL GERENTE DE COMPRAS	· La función de Compras y su importancia estratégica · Objetivos estratégicos de Compras · El rol del comprador · Actividad: Análisis de caso
	BREAK	
	DESARROLLO DEL TALENTO	· Conocimientos y habilidades · La Matriz de Lavergne · Ética en Compras
SESIÓN 2 JUEVES 5 DE AGOSTO	HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS I	· La matriz de posición de aprovisionamiento · El Tablero de Ajedrez de Compras · Actividad grupal
	BREAK	
	HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS II	· Desarrollo de proveedores · Colaboración · Actividad: Análisis de caso
SESIÓN 3 MARTES 10 DE AGOSTO	HERRAMIENTAS PARA REDUCIR LOS COSTOS	· Re-especificación · Planificación de operaciones integradas · Asociación de costos · Licitaciones · Reducción de los costos de la transacción
	BREAK	
	HERRAMIENTAS PARA INCREMENTAR EL VALOR	· Mapeo de la corriente de valor · Gestión de la cadena de valor · Valorar la asociación · Aprovisionamiento basado en valor
SESIÓN 4 JUEVES 12 DE AGOSTO	HERRAMIENTAS PARA REDUCIR EL RIESGO	· Re-especificación · Planificación de operaciones integradas · Asociación de costos · Licitaciones · Reducción de los costos de la transacción
	BREAK	
	HERRAMIENTAS PARA LA NEGOCIACIÓN	· Negociaciones colaborativas · Negociaciones integrativas · Actividad práctica

	SESIÓN 1	SESIÓN 2	SESIÓN 3	SESIÓN 4
GUA HON GTM-6	7:30 - 11:00	7:30 - 11:00	7:30 - 11:00	7:30 - 11:00
COL MEX PER GTM-5	8:30 - 12:00	8:30 - 12:00	8:30 - 12:00	8:30 - 12:00
CHI BOL GTM-4	9:30 - 13:00	9:30 - 13:00	9:30 - 13:00	9:30 - 13:00
ARG BRA GTM-3	10:30 - 14:00	10:30 - 14:00	10:30 - 14:00	10:30 - 14:00



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 \$395*	PASE INDIVIDUAL	SESIÓN 1	MARTES 3 DE AGOSTO
USD \$355*	GRUPO MÍNIMO 3 PERSONAS	SESIÓN 2	JUEVES 5 DE AGOSTO
		SESIÓN 3	MARTES 10 DE AGOSTO
		SESIÓN 4	JUEVES 12 DE AGOSTO

* 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
-  /seminarium-colombia
-  seminarium@seminarium.com

MÉXICO

-  /thenextstepinmanagement
-  @thenextstep_mx
-  @thenextstepinmanagement
-  /thenextstepinmanagement
-  ventas@thenextstep.mx

OTROS PAÍSES

-  /seminariumint
-  /seminarium-internacional
-  @seminarium_internacional
-  internacional@seminarium.com