



DURACIÓN

16 horas reloj.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

CONTENIDO MÍNIMO

Compras

Situación de la función Compras en la empresa

- Importancia de la función en todo tipo de empresas y rubros.
- Metas globales de la función.
- Vínculos y relaciones interfuncionales.
- Dependencia Jerárquica.
- Estructura del área.

Herramientas para ejercer la función de compras

- Indicadores de gestión de compras.
- La curva ABC, su importancia.
- Procedimientos y Normativas de Compras. Necesidad de un adecuado control de las operaciones.
- Importancia de los sistemas ERP.
- EDI, su importancia y utilización.
- La Matriz de Kraljic. Como lograr segmentación de los proveedores.

Los Recursos Humanos en la función Compras

- Perfil del comprador.
- Diferentes estilos personales para negociar.
- El canal de Comunicación en la relación comprador / vendedor.
- El comprador como vínculo para la incorporación de nuevas tecnologías en la empresa, la importancia de incorporar las mismas para disminuir los costos empresariales.
- Comprar al menor costo total de adquisición, desafío permanente.

Adquisición de bienes y servicios, análisis y soluciones

- Tendencias actuales.
- Acuerdos de reposición.
- Convenios de materiales en custodia y consignación.
- Especificación, identificación y estandarización de los materiales a comprar.
- Manual de material Estándar en la empresa.
- La influencia de compras sobre los costos totales de la empresa.
- La ética en la función de Compras.

Calificación y evaluación de proveedores



- Metodología para la evaluación, factores fundamentales.
- Matrices para la evaluación del desempeño de los proveedores.
- Cómo ponderar cada una de las características que componen la evaluación.
- Ejemplos y métodos habituales, factores favorables y desfavorables de cada uno de ellos.
- Otros métodos.
- Calificación de los proveedores.

Negociación

Introducción y definiciones generales

- Conflicto, Definición.
- Modelo de resolución de conflictos. Test de evaluación para analizar el propio estilo de resolución de conflictos.
- Negociación: Definiciones.
- Elementos en la negociación: escenario, poder, tiempo, información.

Etapas en el proceso de negociación

- Prenegociación.
- Negociación formal.
- Redacción del contrato.
- Ejecución del contrato.
- Renegociación.

Estilos negociadores

- Competitivo - Colaborativo- De mutuo intercambio o trueque.
- Método de negociación de Harvard: negociar en base a intereses. Teoría de las necesidades de Maslow.
- El método en sí mismo: separar el problema de las personas- percepción- empatía-emoción- comunicación. Cómo manejar conversaciones difíciles.

Generación de opciones en beneficio mutuo

- Regla para la generación de opciones en beneficio mutuo. La tormenta de ideas.
- Criterios Objetivos. Normas.
- El MAAN (mejor alternativa a un acuerdo negociado).
- Negociaciones complicadas y de mala fe.

Conclusiones generales:

- Propuesta de debate entre los asistentes sobre la aplicación práctica de lo aprendido en los casos particulares de cada uno.

INSTRUCTOR

Ing. Néstor Zapata

Master en Logística Universidad Nacional de Cuyo. Consultor y Capacitador en Logística con amplia experiencia en Argentina y otros países de Latinoamérica. Gerente de Logística y Programación de la Producción de Petropack S.A.

Gerente de Logística y Servicios de EDEERSA (Empresa Distribuidora de Electricidad de Entre Ríos). Gerente de Compras y Almacenes de Astra Producción Petrolera S.A. en la República de Venezuela. Gerente de Compras, Compras de Importación y Almacenes de Astra S.A.