

FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de Gestión de Proyectos de Compras

→ Los Proyectos de Compras son la clave que lleva al departamento de compras al éxito.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



Presentación

El área de compras es, sin duda, la más estratégica de la empresa. Compras puede unir las necesidades de todos los departamentos (desde marketing pasando por producción y terminando por administración) en una única tendencia y con el mismo fin: hacer de nuestra empresa la más competitiva.

Esta unión de necesidades y tendencias debe tener como fruto una estrategia y esa estrategia debe materializarse en proyectos. Los proyectos de compras son la esencia que lleva al departamento de compras al éxito.

Con este curso aprenderá a crear estrategias, resolver problemas, identificar a los colaboradores esenciales e involucrarlos, gestionar proyectos, calcular los diferentes tipos de ahorro, lograr sus objetivos y hacer un seguimiento efectivo de los mismos.

Está orientado, de una forma práctica, incluyendo fórmulas de trabajo con diferentes herramientas (Excel, Power Point, etc.) que le serán útiles a lo largo del proyecto.

La Educación On-line

La formación continua es una necesidad para todo profesional que quiera estar al día en un entorno tan cambiante como el actual. La modalidad virtual de la educación a distancia es una oportunidad para ello.

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

- ➔ La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- ➔ Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- ➔ Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- ➔ Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 60 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 5 módulos de formación práctica de que consta el curso Gestión de Proyectos de Compras.

Material Complementario

Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas de la gestión de los proyectos de compras.

Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la gestión de los proyectos de compras.

Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

Curso Bonificable



Este curso le permitirá saber y conocer:

- Qué es un proyecto de compras, qué partes lo componen y qué aspectos no debe olvidar en cada una de ellas. Podrá gestionar varios proyectos a la vez al conseguir tener una organización coherente y eficaz.
- Cómo se efectúa el seguimiento de los proyectos y cómo debe gestionar tanto la comunicación como este seguimiento para optimizar sus recursos.
- Cómo realizar el cálculo de los diferentes ahorros que podemos lograr con ellos. Esto le dará más herramientas de negociación con clientes internos como directores de finanzas, directores generales o de producción.
- Cómo identificar a los colaboradores esenciales (*stakeholders*) y a los clientes internos, gestionarlos e involucrarlos para garantizar el éxito del proyecto.
- Cómo establecer una clara jerarquía de objetivos para priorizar los proyectos.
- Cómo analizar las diferentes categorías, incluyendo análisis de complejidad, cómo hacer diferentes mapas y análisis de coste que le permitirán identificar los aspectos más importantes a tratar en el proyecto.
- Cómo debe efectuarse la comunicación con clientes internos.
- Cómo realizar una negociación y comunicación eficiente no sólo para poder hacer una estrategia coherente, sino también para garantizar su éxito.
- La gestión de proyectos multinacionales, diferencias que debemos entender y cómo gestionarlos.
- Qué herramientas informáticas puede utilizar, cómo hacerlo y fórmulas para poder crear sus propias plantillas.

Un responsable de proyectos de compras debe conocer y dominar las herramientas y técnicas existentes para optimizar al máximo los procesos de compras.

Dirigido a:

Directores y responsables de los departamentos de Compras, Operaciones, Técnicos, Financiero, así como cualquier otro involucrado en la política de compras de la empresa que deseen ampliar o profundizar en el conocimiento de la metodología de los proyectos de compras.

Contenido del curso

→ MÓDULO 1. Introducción: gestión por ciclos

6 horas

Compras es un departamento crítico para cualquier empresa que quiera ser competitiva porque es el departamento que puede unificar las prioridades de todos los departamentos. Para poder añadir ese valor tan crítico de la empresa, debemos crear estrategias, proyectos, medir ahorros, negociar con proveedores y clientes internos... Este módulo nos introduce en una herramienta (LFA) que nos sirve de forma práctica para analizar toda esta realidad.

1.1. Log Frame Approach:

- 1.1.1. Log Frame Approach.
- 1.1.2. Gestión de Proyecto por ciclos.

1.2. Aspectos a analizar:

- 1.2.1. Análisis de los stakeholders o interesados:
 - 1.2.1.1. Diagrama de Venn.
- 1.2.2. Análisis de problemas.

1.3. Matriz del Marco Lógico:

- 1.3.1. Gestión de la Matriz del Marco Lógico.
- 1.3.2. Sugerencias prácticas para la LFM.

1.4. Problemas y beneficios del LFA.

1.5. Un consejo tonto.

1.6. Herramientas de software.

1.7. Ejemplo práctico resuelto.

→ MÓDULO 2. Trabajo preliminar

24 horas

En este módulo se define y analiza el proyecto. Se empieza a trabajar con los stakeholders, analizando la realidad y aprendiendo una serie de herramientas que nos ayudarán a ver qué objetivos podemos proponernos y cómo presentarlos.

2.1. Definición del Proyecto y Análisis:

- 2.1.1. Trabajo por categorías.
- 2.1.2. Estudio preliminar de la situación:
 - 2.1.2.1. Estudio y evolución del papel de los stakeholder a lo largo de un proyecto.

Contenido del curso

- 2.1.2.2. Análisis de complejidad de la categoría.
- 2.1.3. Herramientas de análisis de situaciones:
 - 2.1.3.1. Análisis SWOT.
 - 2.1.3.2. Pareto.
 - 2.1.3.3. Ubicación nuestra en el mercado – Análisis Kraljic.
- 2.2. Análisis de Coste y de Mercado:**
 - 2.2.1. Mapas de coste.
 - 2.2.2. Coste Total.
 - 2.2.3. Evaluación de proveedores.
- 2.3. Herramientas de software.**
- 2.4. Ejemplo práctico resuelto.**

→ MÓDULO 3. Desarrollo de la estrategia

10 horas

El alumno en este módulo se centrará en el desarrollo de la estrategia, empezará a trabajar en la negociación con clientes así como a coordinar las diferentes expectativas de los mismos.

- 3.1. Definición de estrategia:**
 - 3.1.1. Definición de estrategia.
 - 3.1.2. Aspectos a tener en cuenta.
 - 3.1.3. Coordinación de prioridades:
 - 3.1.3.1. Matriz del marco lógico.
 - 3.1.3.2. Esquema de Pez.
 - 3.1.3.3. Variación del esquema de Kraljic.
 - 3.1.3.4. Cuándo utilizar cada herramienta.
 - 3.1.3.5. Ejemplo de resolución.
- 3.2. Negociación con Stakeholders:**
 - 3.2.1. Motivación al cambio de stakeholders:
 - 3.2.1.1. Análisis LFA para la motivación al cambio de los stakeholders.
 - 3.2.1.2. Modelo de la cinta de goma.
 - 3.2.2. Priorización de los stakeholders.
 - 3.2.3. Características generales de los stakeholders.
 - 3.2.4. Evolución de los stakeholders a lo largo del proyecto.
- 3.3. Herramientas de software:**
 - 3.3.1. Análisis de stakeholders con LFM.

Contenido del curso

- 3.3.2. Análisis de stakeholders con el esquema de pez.
- 3.3.3. Análisis de stakeholders con la variación del análisis de Kraljic.
- 3.3.4. Motivación al cambio del stakeholder.
- 3.3.5. Comunicación con el stakeholder.
- 3.3.6. Ejemplo práctico resuelto.

→ MÓDULO 4. La implementación

8 horas

En este módulo podremos ver cómo poner en marcha el proyecto en sí. El alumno estudiará cómo asignar los tiempos y calcular el presupuesto en caso de que necesitemos alguno para nuestro proyecto.

4.1. Planificación del proyecto:

- 4.1.1. Cómo definir los tiempos.
- 4.1.2. Preparación de un presupuesto.
- 4.1.3. Cómo gestionar a las personas:
 - 4.1.3.1. Cómo hacer de una pandilla un equipo.
 - 4.1.3.2. Cómo ser el líder del equipo.

4.2. Herramientas de software:

- 4.2.1. Esquema de actividades: hoja de cálculo.
- 4.2.2. Cálculo de costes: hoja de cálculo.

4.3. Ejemplo práctico resuelto.

→ MÓDULO 5. Puesta en marcha del proyecto

12 horas

5.1. Aspectos a tener en cuenta en la puesta en marcha del proyecto.

5.2. El seguimiento de un proyecto:

- 5.2.1. Tipos de seguimiento.

5.3. Tipos de ahorro:

- 5.3.1. Características de los ahorros.
- 5.3.2. Ahorro de Coste Operativo (Operational Cost Savings).
- 5.3.3. Variación en el precio de compras.

Contenido del curso

5.3.4. Evitar un gasto (CA).

5.3.5. LTWCI – Evitar un gasto (CA).

5.3.6. Reembolso de un gasto del proveedor (Supplier Cost Recovery).

5.4. Ejemplo práctico resuelto.

5.5. SAPERE AUDE.

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Gestión de Proyectos de Compras han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

→ Miguel A. Samper

Licenciado en Filología. Máster en Logística Integral. Máster en Dirección de Compras, Gestión Internacional de Compras y Gestión de Proyectos por el British Council es Responsable Mundial de Compras en una multinacional de la automoción desde 2009.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Gestión de Proyectos de Compras**. Para ello, deberá haber realizado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

