

CURSO CORTO EDEX

Gestión Avanzada de Compras



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:**
Jueves 13 de
Noviembre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Modalidad:**
Clases en tiempo
real

¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas



20 horas académicas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una o dos veces por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Seguimiento de clases y envío de material académico a través de la plataforma de aprendizaje Canvas.



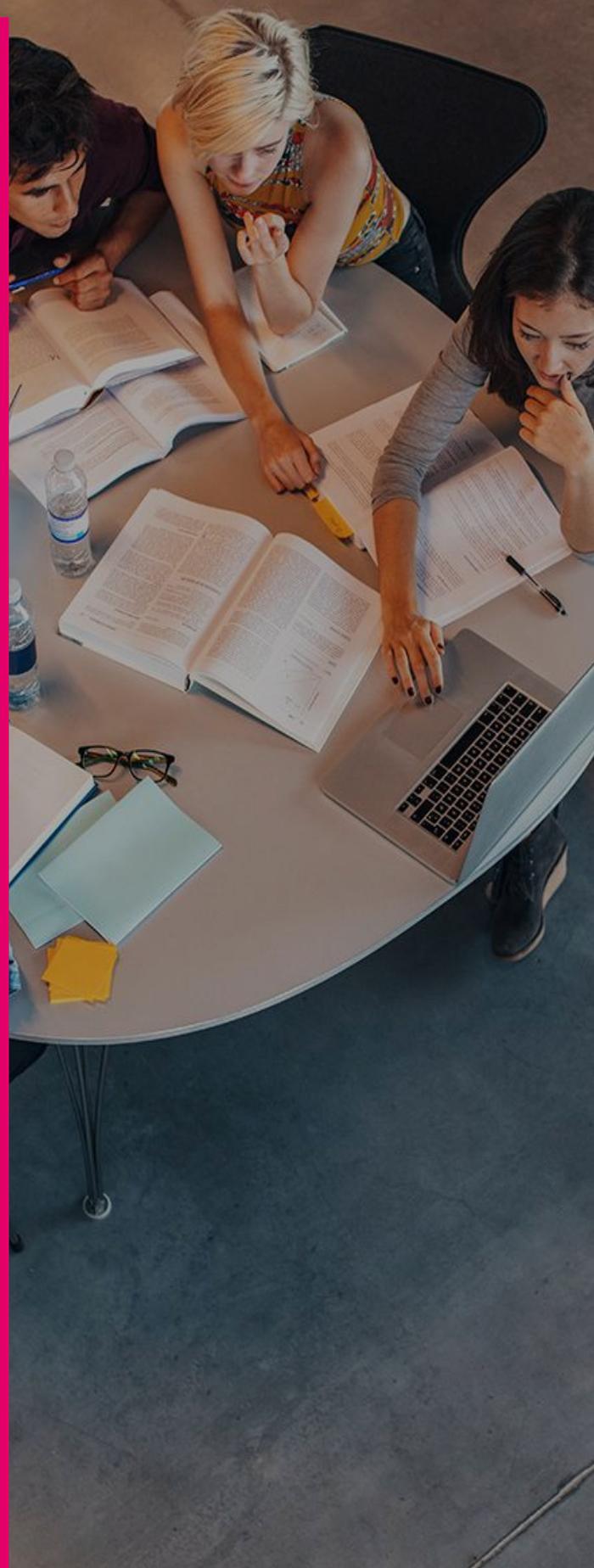
Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo cual te permitirá intervenir y absolver dudas.



Opción de Certificación Progresiva para convalidar hasta una Diplomatura de Estudios, de acuerdo a tu avance académico.



Descripción del Programa

El curso de Gestión de Compras comprende contenidos avanzados de esta función clave en una economía globalizada y altamente competitiva. Se estudian aspectos claves como la visión integral en toda la cadena de suministro, compras y negociaciones online, métodos de selección de ofertas, la gestión de contratos, reducción de costos, la metodología del análisis de valor. Con este curso, pretendemos dotar a los participantes de nuevos conceptos y herramientas para contribuir a su profesionalización. Ello les va a posibilitar transformar su área de compras de “generadora de costos” a “generadora de ganancias”.

Una característica clave en el desarrollo de este curso es que está diseñado con los enfoques teórico y práctico, y con casos y ejercicios de nuestra realidad; de esta manera, al finalizar su entrenamiento, van a estar en capacidad de mejorar el desempeño, y aplicar las técnicas aprendidas en su empresa. También requerimos que el alumno desarrolle los casos, ejercicios, y que se prepare con el material de lectura que se le está entregando.

Objetivo

Desarrollar conocimientos, técnicas y herramientas, para lograr estar en la capacidad de comprar mejor, esto es: proveerse de las mejores fuentes de suministro, garantizar la continuidad del negocio, obtener los mejores precios de mercado y garantizar una gestión transparente.

Dirigido a

Profesionales que deseen mejorar su gestión de compras, personal responsable de compras de pequeñas y medianas empresas y en general para todas aquellas personas que quieran especializarse en el área de la logística.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2

Jueves 13 de
Noviembre

Introducción a la gestión de la cadena de suministro: Modelo de compras competitivas

- Visión cadena de suministro
- Modelo de compras competitivas
- Modelo organizativo de las compras
- Modelo operativo de las compras
- Modelo tecnológico de las compras
- La centralización de las compras

SESIÓN 3 y 4

Jueves 20 de
Noviembre

Estrategias de reducción de costos en las compras de bienes y servicios. Herramientas avanzadas

- Las principales palancas de reducción de costos
- Compras centralizadas y descentralizadas
- La Segmentación de los Productos/Servicios, características de cada posición de Aprovisionamiento. Kraljic
- El Ciclo del Gasto
- El Análisis de Valor
- El presupuesto base cero
- La Gestión Estratégica de Categorías
- Negociaciones por fases
- CATMAN (Category Management)

SESIÓN 5 y 6

Jueves 27 de
Noviembre

Estrategias de reducción de costos en las compras de bienes y servicios. Implementando proyectos de reducción de costos

- Definiendo los costos principales en la empresa
- Matriz para priorizar proyectos de reducción de costos en función a la complejidad de la implementación y al impacto económico
- Implementación de Proyectos de Reducción de Costos

SESIÓN 7 y 8

Jueves 04 de
Diciembre

Procesos de Selección de ofertas. Las subastas online para las compras de bienes y servicios, y como estrategia para reducir costos

- Los tipos de Selección de Ofertas.
- El TCO (Total Cost Ownership).
- Análisis del proceso de compra de sobre cerrado
- La generación de mercados competitivos
- Tipos de subastas
- Ciclo completo de las subastas electrónicas
- Riesgos en las subastas electrónicas
- Definiendo qué materiales/servicios subastar

SESIÓN 9 y 10

Jueves 11 de
Diciembre

El proceso de negociaciones con proveedores

- Determinar el equilibrio de poder
- Negociaciones win-lose, y win-win
- Diferenciar intereses versus posiciones
- Planeamiento estratégico en la negociación.
- Definiendo los poderes de negociación
- La Ética en Compras.
- La preparación de la negociación como factor crítico de éxito
- Formalización del acuerdo. Seguimiento y gestión de la puesta en marcha

SESIÓN 11 y 12

Lunes 15 de
Diciembre

Taller de Negociaciones con Proveedores

Gestión de Contratos

- Reflexiones del taller de negociaciones de la clase anterior
- La importancia de los contratos
- Riesgos a evitar
- La preparación del contrato. Temas importantes en la preparación del contrato
- Análisis de Valor / Ingeniería de Valor
- Contratos abiertos y fijos

SESIÓN 13

Jueves 18 de
Diciembre

Clase de integración de Gestión Estratégica de Compras en el mundo empresarial

Demoday: Trabajo Aplicativo Final

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quórum establecido por la Escuela. Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas. Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.

Docentes del Programa

Winston Zavaleta Ramos

El profesor Zavaleta es Magíster en Administración, Escuela de Administración de Negocios para Graduados, ESAN, Perú. Cuenta con estudios de TQM (The Total Quality Management) programa para Perú, The Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS), Japón. Estudios de Posgrado en Dirección Logística, Pontificia Universidad Católica de Chile. Ingeniero Mecánico, Universidad Nacional de Ingeniería, Perú.

En relación con su experiencia profesional, se ha desempeñado como Ejecutivo del área de Ingeniería de Petróleos del Perú. Gerente de Logística del Grupo Concordia, ex embotellador en el Perú de los productos franquicia Pepsi Cola. Como consultor internacional ha desarrollado proyectos de Abastecimiento Estratégico en diversas empresas del Perú, Colombia, Puerto Rico, Venezuela y Bolivia. Ha asesorado y capacitado en sus procesos de compras a empresas de diversos sectores del país como: BCP, Interbank, Scotiabank, Antamina, Southern Perú, Yanacocha, Grupo Gloria, Incot, entre otras. Ha escrito artículos para las revistas: Desde Adentro (Sociedad Nacional de Minería y Petróleo), Revista de la CCL, Revista de la SIN, Revista de la Sociedad Nacional de Pesquería, así como para los diarios Gestión y El Comercio. Es expositor en diversos foros y seminarios, sobre métodos eficientes de compras y abastecimiento estratégico.

Actualmente es Director de ITBID Esourcing Solutions, empresa española experta en Digitalización de procesos de compras, reducción de costos, negociaciones con proveedores, subastas online. Presidente de la empresa consultora Prakxon, empresa consultora focalizada en soluciones para la Cadena de Suministro y Profesor de Centrum PUCP.

 **Inicio:**
Jueves 13 de Noviembre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Duración:**
06 semanas

 **Modalidad:**
Clases en tiempo real

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Inversión soles:**
S/ 1900

Información y descuentos

 executive.centrum@pucp.edu.pe

FT EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

N°1 **N°6** **N°29**
EN PERÚ EN LATAM EN EL MUNDO



unicon

CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED
EXECUTIVE EDUCATION

Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en
Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking