

CURSO CORTO EDEX

Gestión Avanzada de Compras



ELIGE DECIDE EMPIEZA



Inicio:

Miércoles 29
de Abril



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

Miércoles 29
de Abril

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

Miércoles 06
de Mayo

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

Miércoles 13 de
Mayo

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

Miércoles 20
de Mayo

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

Miércoles 27 de
Mayo

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

Miércoles 03 de
Junio

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

Miércoles 10
de Junio

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

Carlos Manuel Camero Taboada

El profesor Cámero es Magíster en Dirección de Operaciones y Logística por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC y Titulado en Economía en la Universidad Particular Ricardo Palma.

Cuenta con el Programa Avanzado De Gestión Logística de ESAN Graduate School of Business y el Program For Management Devolpment en Pacifico Business School. Así mismo cuenta con un Diploma Internacional en Comunicación Corporativa de ESAN Graduate School of Business. También cuenta con una amplia experiencia en el Supply Chain en empresas transnacionales, como Gerente de Logística en Tabacalera Nacional S.A.A., empresa del grupo Español Fierro, Procurment & Foreign Trade Manager en Britsh American Tobacco, empresa Británica y Gerente de Suministros en SIDERPERU, empresa del grupo Brasileño GERDAU. Liderando procesos de negociación de compras nacionales e importadas, comercio exterior, almacenes y planificación. Además, fue Gerente de Asuntos Institucionales y Comunicación Corporativa en SIDERPERU, empresa de GERDAU.

Actualmente es consultor de empresas privadas y docente universitario. Además de ofrecer ponencias en diversas instituciones educativas, como la Pontificia Universidad Católica del Perú y la Universidad de Lima.



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



EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

N°1
EN PERÚ

N°6
EN LATAM

N°29
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