



Seminario en Compras, Logística y Abastecimiento.

Objetivo:

Identificar las etapas que integran todo proceso para la selección, desarrollo y evaluación de proveedores; así mismo, reconocer y poner en práctica aquellas herramientas que faciliten el desarrollo de dicho proceso en forma óptima.

Temario:

Módulo I: Administración Integral de Compras

1. ¿En qué consiste la administración de compras?
2. Importancia de la administración de compras
3. La evolución de la función de compras
4. La profesionalización de la función de compras
5. Características del vendedor del tercer milenio
6. Clasificación y tipos de compras
7. La organización del área de compras
8. La planeación de las compras
9. La administración de información en compras
10. Requisitos esenciales para una compra eficiente

11. La selección y administración de proveedores
12. Determinación de precios
13. La negociación en compras
14. Contratación de servicios de transportación
15. Control de calidad y la recepción de materiales
16. Recomendaciones para generar utilidades a través de la función de compras

Módulo II: Compras y logística internacional

1. El ambiente del comercio exterior
2. ¿En qué consisten las compras internacionales?
3. Razones para realizar compras internacionales
4. Áreas de problemas potenciales en las compras internacionales
5. El proceso de localización y selección de proveedores internacionales
6. Fuentes de información para localizar proveedores internacionales
7. Costos asociados a las compras internacionales
8. El proceso de las compras internacionales
9. La formulación de contratos
10. La carta de crédito
11. El uso de las fianzas
12. La administración del riesgo cambiario
13. ¿En qué consiste la logística internacional?
14. Los alcances de la logística internacional
15. El transporte internacional
16. La administración de inventarios internacionales
17. El empaque de productos internacionales

Módulo III: El proceso para desarrollo y homologación de proveedores de clase mundial.

1. Fundamentos para el desarrollo de proveedores confiables

1.1 ¿Qué es un proveedor confiable?

1.2 ¿Por qué es importante para una empresa compradora el contar con proveedores confiables?

1.3 El proceso para desarrollar una calidad de clase mundial en el proceso de proveeduría 1.4 ¿En qué consiste el desarrollo de proveedores confiables?

1.5 ¿Por qué desarrollar proveedores?

1.6 ¿Qué beneficios otorga el desarrollo de proveedores?

1.7 Temas que se abordan en un programa de desarrollo de proveedores

1.8 Qué proveedores elegir para un programa de desarrollo de proveedores

1.9 Enfoques de un programa de desarrollo de proveedores

1.10 Factores clave de éxito para un programa de desarrollo de proveedores

1.11 El proceso para el desarrollo de proveedores confiables

2. Planeación, implantación y operación del proyecto de desarrollo de proveedores confiables

2.1 Determinación de la situación estratégica de la empresa compradora

2.2 La identificación de proveedores estratégicos

2.3 La evaluación integral de los proveedores

2.4 Determinación de los alcances del programa de desarrollo de proveedores

2.5 La organización para el programa de desarrollo de proveedores

2.6 Plan de trabajo para el desarrollo de proveedores

2.7 Capacitación, consultoría y asistencia técnica a los proveedores

2.8 La certificación de proveedores

2.9 Sistemas de reconocimiento para los proveedores

3. Barreras para el desarrollo de proveedores y sus soluciones

Módulo IV: Diseño e implementación de estrategias de abastecimiento

1. ¿Qué es la planeación estratégica de las compras?

2. El proceso de la planeación estratégica de las compras

3. Los niveles de la planeación estratégica de las compras

4. El plan estratégico de compras

5. Contribución de las compras a la estrategia empresarial

6. Declaración de la filosofía de la organización

7. El establecimiento de objetivos estratégicos en el área de compras

8. El análisis ambiental

9. La estrategia de abastecimiento

9.1 Qué es una estrategia de abastecimiento

9.2 Principales estrategias de abastecimiento

9.3 El concepto de ventaja competitiva

9.4 La matriz de posicionamiento de materiales

9.5 Las áreas de decisión estratégica en compras

9.6 La reducción de proveedores

9.7 El desarrollo de proveedores confiables

9.8 Estrategias globales

9.9 Outsourcing

La reingeniería en compras

9.11 Las alianzas estratégicas en compras

10. La formulación de estrategias en el área de compras

11. Tareas para la implantación de estrategias de compras
12. El control y la evaluación estratégica de las compras
13. Desafíos en la gestión estratégica de las compras

Duración:

48 horas.

Fecha:

Del 13 de agosto al
22 de octubre del 2021

Horarios:

Módulo I: Viernes 13, Sábado 14 y Sábado 21 de agosto del 2021.

Módulo II: Viernes 3 y Sábado 4 y Sábado 11 de septiembre del 2021.

Módulo III: Viernes 24 y Sábado 25 de septiembre y Sábado 2 de octubre del 2021.

Módulo IV: Viernes 15 y Sábado 16 y Sábado 22 de octubre del 2021.

Viernes de 4:00 p.m. a 8:00 p.m. y Sábado de 8:00 a.m. a 12:00 p.m. Hora Local Hermosillo, Son. (GMT-7)

Inversión:

Modalidad Presecial: \$17,000 pesos más 16% de IVA por participante.

Modalidad e-Training Live: \$10,500 pesos más 16% de IVA por participante.

Por cada 3 personas que inscriba una misma empresa a un mismo curso podrá participar una cuarta persona sin costo.

Proceso de Inscripción:

- Dar click en el link y llenar la solicitud

www.zigmaconsulting.com/programas/591/inscripcion

- Es importante efectuar sus pagos en tiempo y forma, y proporcionar sus datos fiscales completos. Su factura se generará en los primeros 7 días hábiles posteriores a la fecha en que ingrese su pago a nuestra cuenta bancaria (cvaldes@zigmaconsulting.com).
- Su proceso de inscripción queda confirmado una vez que recibamos vía correo electrónico su comprobante de pago en cualquiera de las opciones seleccionadas.

Formas de Pago:

Realizar **únicamente transferencias bancarias** o depósito con **cheque** utilizando los siguientes datos:

- **Nombre:** Brenda Sofía Chávez Mézquita, (Socio, Zigma Consulting)
- **Banco:** Banorte
- **Número de Cuenta:** 0685766565
- **CLABE:** 072 760 00685766565 6

Mayores Informes:

Carlos Valdés Robles, M.A.

Director, Zigma Consulting

cvaldes@zigmaconsulting.com

Oficina (662)208 2849

Cel. (662) 222 7865

www.zigmaconsulting.com