

Zigma Consulting®

Seminario en Compras y Abastecimiento

Objetivo:

Identificar y analizar las etapas que integran todo el proceso de compras y abastecimiento en una empresa, incluyendo la selección, desarrollo y evaluación de proveedores; así como el reconocimiento y práctica de herramientas que faciliten el desarrollo óptimo de dichas áreas.

Temario:

Módulo I: 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
- 9.10 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

Módulo II: 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 II: Estrategias para la Gestión Efectiva de Cotizaciones para Reducir Costos

1. Introducción

El proceso de compras en una organización
Requisitos esenciales para una compra eficiente
La matriz de posicionamiento de materiales

2. La selección de proveedores

Características de un proveedor confiable
Fuentes únicas vs fuentes múltiples
¿Con qué tipo de proveedores trabajar?
Fuentes de información acerca de los proveedores
Datos requeridos de los proveedores
La evaluación preliminar de proveedores

3. El proceso para la obtención y selección de ofertas

La determinación del número de proveedores a invitar
Métodos de obtención y selección de ofertas
Criterios para evaluar ofertas

4. La negociación con proveedores

El proceso
Criterios para la negociación en compras

5. La elaboración de contratos

La preparación del contrato
Cláusulas que deben ser incluidas

6. Transferencia de riesgos e incoterms

7. Prácticas, casos y demostraciones

Módulo IV: 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

Duración:

48 horas

Fecha:

Del 03 de junio al
13 de agosto del 2022

Horarios:

Módulo I: Viernes 3, Sábado 4, Sábado 11 de junio del 2022.

Módulo II: Viernes 24 y Sábado 25 de junio y Sábado 2 de julio del 2022.

Módulo III: Viernes 15, Sábado 16 y Sábado 23 de julio del 2022.

Módulo IV: Viernes 5, Sábado 6 y Sábado 13 de agosto del 2022.

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:

\$10,500 pesos más 16% de IVA por participante.

Por cada 3 personas que inscriba una misma empresa en este entrenamiento podrá participar una cuarta sin costo.

Proceso de Inscripción:

- Dar click en el link y llenar la solicitud

www.zigmaconsulting.com/programas/666/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