

apd

Formación

ASOCIACIÓN PARA EL PROGRESO DE LA DIRECCIÓN



Reinventar el área de compras para ganar competitividad

Santiago de Compostela, 23 de mayo de 2018

- La gestión rentable del portafolio de compras
- La gestión competitiva del panel de proveedores
- La organización eficiente de compra

apd

Reinventar el área de compras para ganar competitividad

La inmensa mayoría de las empresas se han visto inmersas en durísimos procesos de cambio con el objetivo de conseguir más con menos y lograr así ser más eficientes y más rentables. Los recursos se han visto reducidos, los puestos de trabajo se han rediseñado, los costes se han optimizado, etc.

El profesional de Compras no sólo no es ajeno a esta realidad, sino que forma parte activa del cambio. En él recae la responsabilidad de aportar valor, **desarrollar y aplicar los conocimientos y métodos más eficientes que apoyen una mayor competitividad del negocio.**

Objetivos

- Demostrar cómo se puede re-inventar la Gestión de Compras para impulsar el negocio y defender la rentabilidad
- Mostrar a los asistentes los métodos y herramientas actualizados para una gestión eficiente de las Compras que ayude a defender el margen del negocio
- Proporcionar las líneas maestras para construir un plan de desarrollo de Compras

Programa

1. Como competir desde Compras en las empresas

- Niveles de desarrollo de la función de Compras
- Formulas para poner la función de Compras al servicio de la rentabilidad del negocio
- El rol de Compras en la estrategia competitiva de la empresa

2. La gestión rentable del portafolio de Compras

- Análisis y segmentación de las Compras
- Creación de estrategias diferenciadas en cada segmento analizado
- Gestión de las categorías de compra en una empresa
- La mejora sostenible de la rentabilidad
- El Category Management como base para construir planes de negocio para las categorías de Compras

3. La gestión competitiva del panel de proveedores

- Como dimensionar el panel de proveedores en una empresa
- Selección, evaluación y mejora del panel de proveedores
- Como gestionar los proveedores como una parte externa de la empresa
- La gestión de los riesgos de proveedores

4. La organización eficiente de Compras

- Modelos de organización de Compras
- Diseño del perfil profesional del Comprador y del resto de puestos de la organización de Compras
- Establecimiento de objetivos e indicadores para cada perfil
- Como medir y mejorar la eficiencia del equipo de Compras

5. Como diseñar e implantar un Plan de Desarrollo de las Compras

- Como diagnosticar la etapa de desarrollo en la que estamos
- Como avanzar para aportar más beneficios al negocio
- Actividades clave e indicadores del Plan de Desarrollo de Compras

Horarios

9:20 h	Recepción de asistentes
9:30 h	Apertura
11:30 h	Pausa café
14:30 h	Almuerzo
16:00 h	Reinicio
18:30 h	Fin de la sesión

Metodología

- Práctica participativa y adaptada a la actividad de los asistentes
- Ejercicios vivenciales de la realidad empresarial
- Exposición de métodos apoyados en casos reales



Jordi Civit Garcés

Asesor, Formador y Mentor en Gestión Estratégica de Compras

Coordinador del área de formación de Gestión de Compras en IQS Executive Education (Universidad Ramón Llull)

Coordinador del MIP (Management International Purchasing) en IQS- URL, único posgrado en Gestión Estratégica de Compras

De Formación Dr. en Biología, ha desarrollado su carrera profesional en el área de Gestión de Compras ocupando cargos de Dirección de Compras en diversas compañías a nivel nacional e internacional de los sectores Alimentario, Farmacéutico y Distribución.

Es ponente habitual en diversas instituciones públicas y privadas como: EIPM (European Institut of Purchasing Management), Universidad Ramón Llull, EAE, Fundación UPC, Universidad Autónoma de Barcelona, ITENE, IQS.

Dirigido a

- Directores y jefes de Compras
- Gerentes de negocio que desempeñen funciones de Compras
- Profesionales de Compras que quieran actualizar sus conocimientos

Reinventar el área de compras para ganar competitividad

Santiago de Compostela, 23 de mayo de 2018



Formaliza tu inscripción a esta formación a través de nuestra web **www.apd.es**

- 1 Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
- 2 Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (Agenda)
- 3 Pulsa el botón "Inscribirme" y rellena los campos solicitados

Informaciones prácticas

- Fecha: 23 de mayo de 2018
- Horario: de 9.20h a 18.30h
- Lugar: Hotel Eurostars San Lázaro
Avda. Casas Novoa s/n. Santiago de Compostela
- Teléfono de información: 981536434
- Correo-e: noroeste@apd.es

Cuota de inscripción

- Socios Protectores de APD: 220 € + 21 % IVA
- Socios Globales e Individuales de APD: 395 € + 21% IVA
- No socios: 1100 € + 21% IVA

Derecho de inscripción

- Documentación
- Almuerzo de trabajo
- Certificado de asistencia

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 24 horas deberá abonar el 100% del importe.

Forma de pago

- Domiciliación
- Transferencia a favor de APD:
Banco Santander: c/c ES42-0049-1182-3721-1003-3641
- Cheque nominativo.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habilitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad.

Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: noroeste@apd.es

apd

APD Noroeste
C/ Miguel Ferro Caaveiro, s/nº
15707 Santiago de Compostela
(A Coruña)
<http://www.apd.es>
981 53 64 34
noroeste@apd.es