

“Eficiencia y Negociación en el área de Compras”

8, 10, 15 y 17 Junio
De 16:00 a 20:00 horas

Instalaciones Grupo P&A
Pl. Alquería de Culla, 4
Edificio Albufera Center
Alfajar – 46910- Valencia



Práctica, participativa y adaptada a la actividad de los participantes

Ejercicios vivenciales de la realidad empresarial

Trabajos en grupo y debate de conclusiones, cara a la aplicación en la empresa

Estudio de casos y Role-playing (escenificaciones de casos)

Comentarios sobre videos cortos proyectados

Al final de cada sesión se realiza una rueda de intervenciones para resaltar las ideas clave y las conclusiones de la misma, así como las aplicaciones

✓ Objetivos

1. El objetivo general del programa es PERFECCIONAR LOS CONOCIMIENTOS Y PRÁCTICAS EN NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES Y EN MONITORIZAR EL PROCESO INTERNO DE APROVISIONAMIENTOS para, de forma profesional, mejorar la gestión de ambas actividades:
2. Conocer los elementos del proceso de compras/aprovisionamientos
3. Conocer la sistemática para implantar una gestión del proceso de compras
4. Conocer los parámetros clave para la gestión de proveedores
5. Aplicar los conceptos de Calidad Total al proceso de compras
6. y practicarlas para la aplicación “el día siguiente” en la Empresa

✓ Contenidos

1. Nuevos objetivos del Departamento de Compras.
2. La relación de compras con otros departamentos de la empresa
3. Contribución al beneficio del departamento de compras
4. Misión y Estilo del Comprador
5. Diversas Estrategias de Organización del Departamento de Compras.

✓ Contenidos

6. Parámetros de posicionamiento y valoración de Compras y Cuadros de Mando
7. Planes Estratégicos con Proveedores
8. Metodología : Global Sourcing
9. Metodología: Category Management
10. Procedimientos de compra y plantillas de compras: Calidad, Servicio, Logística, Audit
11. Herramientas de Compras en Excel
12. La nueva Norma Europa de Compras CWA – PUMA
13. Aplicación tecnología al Área de Compras: E - sourcing
14. Fases el proceso de negociación.
15. Claves en la negociación
16. La relación de fuerzas comprador – vendedor
17. Estrategias y estilos de negociación

✓ Consultor

Ingeniero Superior (Universidad Politécnica de Valencia)
Diplomado en Dirección Estratégica, Calidad Total y Evaluación según Modelo de Excelencia de la E.F.Q.M.
Ex-Miembro la Junta Directiva del Centro de Promoción de la Calidad de la Comunidad Valenciana, de la Asociación Española para la Calidad y de la Fundación Valenciana de la Calidad

Consultor de P&A en el área de Calidad, Excelencia, Medio Ambiente, Innovación. Experto en implantación y auditar de sistemas de calidad.

Homologado en el proyecto Extraordinary Leader

✓ Planificación

Duración:

16 horas (4 medias-jornadas de 4 horas)

Lugar de impartición:

GRUPO P&A - Instalaciones Grupo P&A
PL. Alquería de Culla, 4 Alfafar - Valencia
Edificio Albufera Center

Fechas:

8, 10, 15 y 17 de Junio

Horario:

De 16:00 a 20:00 horas

✓ Bonificación

Todas las empresas disponen de ayudas a la formación financiadas por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo (FTFE).

Grupo P&A puede realizar la gestión de esta bonificación sin coste adicional, para ello, es necesaria la confirmación por e-mail.

Susceptible de bonificación

✓ Precio y Condiciones 295€/par.

Se emitirá una factura en el momento de la inscripción a la acción formativa, con vencimiento a 30 días a partir de la fecha de emisión.

Medio de pago: talón o transferencia bancaria .
La impartición de la acción formativa estará supeditada a la inscripción de un número mínimo de 10 participantes antes del 29/05/2015.

