

Curso en Gestión Estratégica de Compras

Presentación

La Gestión Estratégica de Compras es una función empresarial que va más allá de la adquisición de bienes y servicios. Genera valor para la organización, optimizando los recursos y fortaleciendo la competitividad. Este curso tiene como propósito que el participante reconozca la importancia y el valor estratégico que representan los procesos de compras para las empresas. En su desarrollo se estudiarán los principales pasos que aplican las organizaciones para realizar el abastecimiento estratégico; se enfatiza en los procesos de selección, evaluación y calificación de proveedores, así como en las últimas tendencias en la gestión del proceso de compras.

Objetivos

- Brindar a los participantes los conocimientos y habilidades necesarios para gestionar las compras.
- Entender el impacto financiero de las compras en las organizaciones.
- Adquirir conocimientos acerca de los principales pasos para realizar negociaciones estratégicas.
- Identificar los principales elementos dentro del proceso de selección y evaluación de proveedores.

Dirigido a

El curso en Gestión Estratégica de Compras está dirigido a: Estudiantes, egresados, profesionales, empresarios, emprendedores y todo el personal interesado en la gestión estratégica de las compras y la cadena de abastecimiento.

Metodología

- El curso se desarrollará en modalidad presencial o virtual, según preferencias de los participantes.
- Las clases se basarán en una metodología teórico-práctica, combinando exposiciones teóricas con casos de estudio, ejercicios prácticos y proyectos reales.

- Se utilizarán diversos recursos didácticos, como presentaciones, videos, lecturas complementarias y herramientas digitales.

Certificación

Para la certificación del programa formativo, el participante debe asistir en un 80% a las sesiones de clases.

Horario y Duración

40 horas de clases desarrolladas cada **sábado** de 8:00 AM a 12:00 PM y de 2:00 PM a 6:00 PM

Inicio: Por establecer de acuerdo con preinscripción.

* La apertura del programa estará sujeta al número de personas inscritas en el programa.

Valor de Inversión:

Público general: \$ 450.000

*Si eres Egresado, Estudiante activo o Funcionario de la Institución, aplica descuento especial.

** Todo proceso de devolución implica un tiempo de 20 días hábiles

Contenido Temático

Tema 1. Gestión Estratégica de las Compras:

Se analiza el papel fundamental que juegan las compras en el panorama actual y cómo las empresas pueden utilizarlas para alcanzar sus objetivos de negocio. Es una función empresarial que va más allá de adquirir productos o servicios. Busca optimizar la cadena de suministro, alineando las compras con los objetivos estratégicos de la compañía.

Tema 2. Abastecimiento Estratégico:

Se enfoca en construir relaciones sólidas con los proveedores, optimizando la cadena de suministro. A través de un análisis profundo del mercado y de las necesidades de la empresa, se busca garantizar la disponibilidad de los recursos necesarios en el momento adecuado y al mejor precio. Esta práctica estratégica

contribuye a mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y asegurar la continuidad del negocio.

Tema 3. Selección, evaluación y calificación de proveedores:

Se evalúan criterios como calidad, precio, capacidad de entrega, reputación y cumplimiento normativo. El objetivo es establecer relaciones duraderas y mutuamente beneficiosas con proveedores que aporten valor a la cadena de suministro. A través de este proceso, las empresas pueden optimizar sus costos, mejorar la calidad de sus productos o servicios y mitigar riesgos.

Tema 4. Procesos de Negociación:

A través de la negociación, las empresas buscan obtener mejores precios, condiciones de pago más favorables, mayor calidad y entregas más puntuales. Un proceso de negociación exitoso requiere habilidades de comunicación, análisis y una comprensión profunda de los intereses de ambas partes.

Tema 5. Abastecimiento importado:

Es el proceso de adquirir bienes o servicios de proveedores ubicados en otros países. Implica una serie de desafíos como barreras arancelarias, regulaciones aduaneras, diferencias culturales y logísticas. Requiere una planificación cuidadosa, un conocimiento profundo de las regulaciones internacionales y el establecimiento de relaciones sólidas con proveedores extranjeros.

Tema 6: Nuevas tendencias en gestión de compras:

Como nuevas tendencias la digitalización, la inteligencia artificial y el análisis de datos están transformando los procesos tradicionales. La sostenibilidad, la ética y la responsabilidad social también son cada vez más importantes. Las empresas buscan optimizar sus cadenas de suministro, reducir costos, mejorar la calidad y fomentar relaciones más colaborativas con sus proveedores.

Docentes Facilitadores:

Nuestro equipo docente es de alta preparación, con experiencia y competencias en la temática asignada y estudios de especialización y maestría en el área.

Contáctenos:

Funcionario designado: Mag. Campo Elías Camacho Marín

Celulares de Contacto: 3003643425 - 3208345051

Email institucional: Marketing@cues.edu.co
educontinua@cues.edu.co
admisiones@cues.edu.co

UniSalamanca
Corporación Universitaria Empresarial de Salamanca