



DIPLOMATURA

Gestión Avanzada de Compras

 **28** Agosto 2024

 **06** Meses lectivos



Acerca del Programa



DIPLOMATURA

Gestión Avanzada de Compras

 **Modalidad Online:** Clases en tiempo real

La presente Diplomatura ofrece al participante conocer los aspectos claves y la visión integral de toda la cadena de suministro, la gestión estratégica de proveedores, compras y negociaciones online, métodos de selección de ofertas, la gestión de contratos, y gestión de proyectos de ahorro.

Certificación



CENTRUM PUCP 

Diplomatura de Estudio en Gestión Avanzada de Compras



Objetivos

01

Desarrollar una estrategia integral de gestión de compras basada tanto en indicadores financieros como en el balance de negociación con los proveedores.

02

Utilizar herramientas tecnológicas en los procesos de gestión de compras.

03

Diseñar planes de gestión de proveedores.

04

Crear parámetros de negociación en el aprovisionamiento y compra.

Contenido del Programa

MÓDULO 01

1

Gestión de la Cadena de Suministro e Introducción a las Compras

Este curso es de naturaleza teórico-práctica y tiene como propósito dotar a los participantes del conocimiento de los objetivos y principios generales para gestionar las compras como un importante eslabón de la cadena de suministro, y a cómo desarrollar una sólida estructura organizacional con recursos humanos competitivos.

- | | |
|--|--|
| <p>Sesión 1-2</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducción a la dirección de cadenas de suministro. • Definición de la cadena de suministro y sus principales características. • Procesos de la cadena de suministro. | <p>Sesión 3-4</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modelos de supply chain management. • Aspectos estratégicos y su relación con la cadena de suministro. |
|--|--|

- | | |
|--|---|
| <p>Sesión 5-6</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducción a la gestión de compras y abastecimiento. • Gestión del capital humano en los procesos de compras. • Gestión de los procesos de compra y abastecimiento. | <p>Sesión 7-8</p> <ul style="list-style-type: none"> • El S&OP como herramienta avanzada de planificación de la cadena de suministro. |
|--|---|

- Sesión 9-10**
- Administración de Inventarios.

2

Gestión Estratégica de Proveedores

Este curso es de naturaleza teórico-práctico y tiene como propósito generar en los participantes las principales competencias que requiere en los compradores en exploración de mercados (scouting de proveedores a nivel global), la Gestión por Categorías (CATMA), la preselección, selección, homologación, y evaluación de proveedores; y la forma de migrar al relacionamiento de largo plazo.

- | | |
|--|--|
| <p>Sesión 1-2</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los proveedores y su rol dentro de la cadena de suministro. | <p>Sesión 3-4</p> <ul style="list-style-type: none"> • Segmentación de proveedores y gestión por categorías. |
|--|--|

- | | |
|---|---|
| <p>Sesión 5-6</p> <ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda y selección de proveedores. | <p>Sesión 7-8</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluación y gestión de proveedores. |
|---|---|

3

Gestión Avanzada de Compras

Este curso es de naturaleza teórico-práctica y se enfoca en desarrollar capacidades a los compradores para la implementación de proyectos de reducción de costos, la utilización de negociaciones competitivas, así como colaborativa, la utilización de subastas electrónicas, el costo total de propiedad, y técnicas de presupuesto base cero.

Sesión 1-2	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción a la gestión de la cadena de suministro modelo de compras competitivas. 	Sesión 3-4	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de reducción de costos en las compras de bienes y servicios. • Herramientas avanzadas.
Sesión 5-6	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de reducción de costos en las compras de bienes y servicios. • Implementando proyectos de reducción de costos 	Sesión 7-8	<ul style="list-style-type: none"> • Procesos de selección de ofertas. • Las subastas online para las compras de bienes y servicios, y como estrategia para reducir costos.
Sesión 9-10	<ul style="list-style-type: none"> • El proceso de negociaciones con proveedores. 	Sesión 11-12	<ul style="list-style-type: none"> • Taller de negociaciones con proveedores.
Sesión 13-14 • Gestión de contratos.			

4

Gestión de Costos y Finanzas Aplicadas a las Compras

Este curso de naturaleza práctica y tiene como propósito dar a conocer a los compradores la forma correcta de cómo interpretar el impacto de las compras en los estados financieros y en el capital de trabajo operativo, del mismo modo el enfoque es dotar de conocimientos de cómo generar oportunidades para reducir, contener o evitar los costos relacionados con las compras y suministros.

Sesión 1-2	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción a las finanzas y a los costos. 	Sesión 3-4	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis financiero.
Sesión 5-6	<ul style="list-style-type: none"> • Costeo por órdenes de trabajo y costeo por procesos. 	Sesión 7-8	<ul style="list-style-type: none"> • Costeo basado en actividades y costeo estándar.
Sesión 9-10	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación financiera de proyectos. 	Sesión 11-12	<ul style="list-style-type: none"> • Examen final individual.

5

Tecnología y Digitalización de los Procesos de Compras

Este curso es de naturaleza teórico-práctico y tiene como propósito brindar a los participantes los conocimientos de las funcionalidades principales del ERP y la forma como explotarlo.

Sesión 1-2 • Introducción a la tecnologías de información y comunicaciones TIC.

Sesión 3-4 • Gestión de implementación de tecnologías en los procesos de compras

Sesión 5-6 • Tecnologías actuales, emergentes y avanzadas en la gestión de compras.

Sesión 7-8 • Enterprise resource planning (ERP) y la gestión de compras I.

Sesión 9-10 • Tecnologías de ciberseguridad para la gestión de compras.
• Examen final individual y entrega del trabajo aplicativo final de tecnología y digitalización en la gestión de compras (TDGC).

6

Negociaciones con Proveedores

Este curso es de naturaleza práctica y su propósito está enfocado en cómo desarrollar y desplegar las estrategias de negociaciones, como incrementar el poder negociador, como desarrollar negociaciones colaborativas y competitivas, como generar mercados competitivos, y el conocimiento de los puntos clave a negociar.

Sesión 1-2 • Identificando la negociación.

Sesión 3-4 • Negociación distributiva y negociación integrativa.

Sesión 5-6 • Etapas de la negociación.

Sesión 7-8 • Método de Harvard de negociación.

Sesión 9-10 • Entrega y sustentación del trabajo final del curso.

7

Contratos en la Gestión de Compras

Este curso es de naturaleza teórico-práctico y tiene como propósito desarrollar en los participantes las capacidades en el desarrollo de contratos que contengan cláusulas que protejan a la empresa de riesgos de cumplimiento de los costos, calidad y tiempos de entrega, así como el desarrollo de cláusulas de garantías y penalidades.

Sesión 1-2 • Identificando y evaluando al proveedor.

Sesión 3-4 • Compliance penal.
• Contratos: generalidades y contratos típicos.

Sesión 5-6	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de compraventa. • Contrato de suministro. 	Sesión 7-8	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de locación de servicios. • Otros contratos típicos.
-------------------	---	-------------------	--

Sesión 9-10	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de las cláusulas más relevantes en los contratos: casos prácticos. 	Sesión 11-12	<ul style="list-style-type: none"> • Examen final.
--------------------	---	---------------------	---

8

Planificación de las Compras

Este curso es de naturaleza teórico-práctico y su propósito es dar a conocer a los participantes los métodos de planificación de la cadena de suministro, así como de las compras en los tres horizontes de tiempo, del mismo modo los participantes van a conocer las tecnologías existentes en el mercado de soporte para la planificación.

Sesión 1-2	<ul style="list-style-type: none"> • La visión estratégica de la cadena de suministro y la planificación de la demanda. 	Sesión 3-4	<ul style="list-style-type: none"> • La planificación integrada de la demanda (el S&OP: Sales and operations planning).
-------------------	--	-------------------	--

Sesión 5-6	<ul style="list-style-type: none"> • La elaboración del plan anual de compras (PAC). 	Sesión 7-8	<ul style="list-style-type: none"> • Clase de integración de gestión estratégica de la cadena de suministros en el mundo empresarial.
-------------------	---	-------------------	--



Inicio

28 Agosto de 2024

Duración y Horario

6 meses lectivos - 126 horas
Lunes y Miércoles de 07:00 p.m. a 10:30 p.m.

Modalidad

Online (100% clases en vivo)

Inversión

S/. 8,500*

*Consulta por nuestras promociones de preventa y descuentos corporativos

La inversión **incluye:**




- Emisión del certificado por Centrum PUCP.
- Materiales académicos.




La inversión **no incluye:**




- Emisión de otros certificados (participación, constancia de notas, mallas académicas, etc.).

MATRICÚLATE AQUÍ

Informes:

 Carina Mena
 cmenay@pucp.edu.pe
 940 101 495

 Estefanny Roque
 elroque@pucp.edu.pe
 942 782 853

 Daniel Purizaca
 purizaca.dl@pucp.pe
 982 511 556

Executive
Education

DIPLOMATURA

Gestión Avanzada de Compras



CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA