

EXPERTO EN COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO

INTRODUCCIÓN

En la acción formativa "Experto en Compras y Aprovisionamiento" incluimos un conjunto de conocimientos, técnicas y herramientas diferenciadoras, que harán que las personas responsables de las Compras, presentes o futuras, se conviertan en "Compradores Estratégicos" cuya labor redundará directamente en la competitividad de su empresa, en su diferenciación con la competencia, en la orientación y estrategia de la empresa y en la supervivencia de ésta.

Actualmente los expertos en compras se han convertido en las personas más importantes y estratégicas de las empresas, dentro de un sector con importantes ofertas de trabajo y personal muy valorado económicamente.

Dos terceras partes de los ingresos de las empresas se utilizan en adquirir materiales, artículos y servicios del exterior de la empresa.

Tres cuartas partes de los costes de las empresas están ocasionados por la compra de materiales, artículos y servicios del exterior de la empresa.

En la Cuenta de Explotación, el importe de los materiales, artículos y servicios adquiridos al exterior significa con gran diferencia el mayor capítulo de los costes de la empresa.

Su gestión debe ser realizada por verdaderos profesionales en el área de Compras.

El comprador es responsable del 50% ó 70% del volumen de negocio de su organización y en base a sus decisiones estratégicas una compañía puede crear una diferenciación drástica respecto a sus empresas competidoras.

En el mundo extraordinariamente competitivo y cambiante de las empresas, la gestión de las compras se ha convertido en uno de los factores más determinantes de la rentabilidad y aún de la supervivencia de las empresas.

OBJETIVOS

El objetivo de este curso es desarrollar y llevar a la práctica las mejores estrategias y decisiones operativas de Compras, Contratación y Aprovisionamiento.

Adquirir los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para saber convertir oportunidades de negocios existentes en el mercado (nacional e internacional) en factores estratégicos y diferenciadores para la empresa.

Dirigir eficazmente las Compras, Contratación y Aprovisionamientos de las Empresas llegando a convertirse en "Compradores Estratégicos".

Aprovechar todos los recursos actuales tecnológicos y del mercado internacional para la optimización de las Compras y para crear valor en base a los acuerdos estratégicos con proveedores

PROGRAMA

1. LA NEGOCIACIÓN DE LAS COMPRAS. TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS. LAS MEJORES HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS
2. GESTIONA DE CONTRATOS, LA LEGALIDAD EN LAS COMPRAS, AVALES, RESPONSABILIDADES, GARANTIAS, CONTRATO TRANSPORTE, CONTRATOS PÚBLICOS, CONTRATACIÓN INTERNACIONAL, RECLAMACIONES Y

CONFLICTOS.CALIDAD. DIAGRAMA DE FLUJOS, CALIDAD CONCERTADA, EL CONTROL DE LA CALIDAD EN LA COMPRA INTERNACIONAL

3. EFICACIA Y EFICIENCIA EN LA GESTIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO. RFID, CPFR, ABC, SISTEMAS INFORMÁTICOS

4. LA IMPORTACIÓN Y LOS PRINCIPALES MERCADOS INTERNACIONALES. ADUANAS Y MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES. LA LOGISTICA INTERNACIONAL.

5. LOGÍSTICA, DISTRIBUCIÓN Y ALMACENES: CROSS DOCKING, SGA, ABC.

6. CALIDAD. DIAGRAMA DE FLUJOS, CALIDAD CONCERTADA, EL CONTROL DE LA CALIDAD EN LA COMPRA INTERNACIONAL.

METODOLOGÍA

Las sesiones serán impartidas por profesionales acreditados de las diversas materias, con referencia continua a la práctica empresarial y utilización selectiva del método del caso.

Aunque la metodología estará fundamentada principalmente por su carácter práctico, activo y participativo, se contará con la presencia de representantes destacados de empresas con el fin de enriquecer la materia con el contraste de las diferentes prácticas reales.

PARTICIPANTES

El curso va **dirigido a:**

Compradores/as y responsables de Aprovisionamientos, Logística, Gestión de Materiales, Producción.

Directores y Jefes de Compras y Aprovisionamientos.

Empresarios, consultores, profesionales libres en las áreas de referencia.

CLAUSTRO DOCENTE

JOSE JUAN POZO QUIROS

Beng Hons por la University of central Lancashire y la Universidad de Sevilla, Master en Gestión Industrial por la Hogeschool Eindhoven, Profesor del MBA Posgrado, Consultor de empresas para la internacionalización de negocios, Experto en mercados Asiáticos, Curso Superior de Compras. Coordinador del curso.

MARIA JOSE ROBLES MORENO

Ingeniera, Responsable de Compras y Subcontratación de S.A.C.E.S.A. (Sociedad Andaluza de Componentes Especiales), Master en Compras y Aprovisionamiento, Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales, Consultora Medioambiental.

ENRIQUE MORENO GONZALEZ

Ingeniero, Jefe de Compras de Instalaciones Abengoa S.A., Consejero de Seguridad para el transporte de Mercancías Peligrosas por carreteras y ferrocarriles, Experto en Logística Internacional y Aduanas, Greenbelt para Seis Sigma: Gestión total de la optimización de la empresa.

JAVIER GARCÍA MONTES

Ingeniero, Consultor de Empresas aspectos Societarios, Auditor Jefe IRCA, Experto en Expansión Internacional,

Consultor en Contratación Internacional, Experto en Outsourcing y Renting.

PEDRO ÁNGEL FLORES VILLAREJO

Licenciado en Ciencias Geológicas y Diplomado en Ciencias Empresariales, Jefe de Dependencia de Aduanas e II.EE. de Córdoba, Responsable de la Inspección en la Dependencia Regional de Aduanas e II.EE. de la Delegación Especial de la AEAT en Andalucía, Interventor de Empresas con Domiciliación y Recintos Aduaneros, Jefe de Exportación en la Aduana de Algeciras, Actuario de Inspección en la Dependencia Regional de Aduanas e II.EE de Andalucía y amplia experiencia profesional y docente

EMILIO FERRÍN PARAMIO

Licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla. Profesor Asociado de la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla en el Departamento de Derecho Privado. Director Asesoría Jurídica Grupo Iturri.

EUGENIO MIGUEL GAMITO GARCÍA

Empresario y Consultor Internacional.

Con más de 30 años de experiencia profesional en la gestión bancaria, financiera y cobertura de riesgos. Socio Aira Consultores. Ex directivo Grupo Banco Santander. Area Negocio Exterior y Análisis de Riesgo. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (rama Empresa) por la Universidad de Sevilla. Máster en Dirección Financiera. (Esic) y Master Comercio Internacional (Imafe). Experto en Creación de Start-Up. Docente colaborado de prestigiosas Escuelas de Negocios Nacionales e Internacionales.

B E C A S Y A Y U D A S

BECAS PARA DESEMPLEADOS:

Becas del 25%.

ALUMNOS EUSA:

Becas del 30%

AUTÓNOMOS:

Becas del 100%

Este curso **se puede bonificar de acuerdo con el sistema de Formación Continua** a través de los boletines mensuales de cotización a la Seguridad Social.

Todos los trámites deben realizarse como máximo 7 días antes del inicio del curso.

C A R A C T E R Í S T I C A S

Duración: 104 horas.

Fecha Inicio: 02 de Febrero 2017.

Fecha Fin: 18 de Mayo 2017.

Precio: 1.768 euros.

El curso tendrá una duración de 104 horas lectivas que se impartirán en sesiones de martes y jueves de 17:00 a 21:00 horas, en el período comprendido del 02 de Febrero al 18 de Mayo de 2017.

Los derechos de matrícula y participación en el curso importan 1.768 euros. En dicha cantidad están incluidos los costes del material docente que se entregará a lo largo del período lectivo.

Con carácter general, las empresas asociadas al Club Cámara podrán beneficiarse de un descuento por

alumno del 25% sobre el coste total del curso. (1.326 euros).

La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar a un mínimo de alumnos.

Una vez iniciado el curso, se retendrá el 100% del importe del mismo.
Consulte condiciones y facilidades de pago.

DIPLOMA

A los alumnos que demuestren aprovechamiento y asistan, al menos al 80% del período lectivo, la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla les otorgará el correspondiente DIPLOMA acreditativo de su participación en el curso.