

DIRIGIDO A:

Los Mini Masters de Compras, van dirigidos a Jefes de Compras, Gerentes, Directores de Producción, Directores Financieros, y todos los profesionales que tengan la responsabilidad de comprar con los máximos beneficios, en las mejores condiciones económicas y coyunturales.

OBJETIVOS:

Dotarles de una serie de Técnicas y herramientas prácticas para comprar mejor aumentando la rentabilidad de su Empresa.

Potenciar sus habilidades como comprador para ejercer de forma exitosa sus funciones y responsabilidades como responsable de compras de su Empresa.

SISTEMA PEDAGÓGICO.

Partiendo de distintos ejemplos propuestos por el formador, se aplicarán a los casos reales de los participantes al Curso.

Ejercicios prácticos y si se quiere reales, para ir creando a lo largo del Master, herramientas de trabajo personalizadas para su posterior utilización en su Empresa.

Se recomienda asistir con el ordenador portatil

PROGRAMA
I.- Introducción.

- Presentación del Mini Master.
- Funciones del Responsable de Compras en la Empresa.
- Auto análisis de cada participante.
- Puntos fuertes a potenciar
- Puntos débiles a minimizar.
- Objetivos personales a alcanzar de cada uno de los participantes

II.- Actitudes adecuadas del Comprador.

- Móviles de Compra.
- Tipos de Móviles de Compra.
- Móviles conscientes
- Móviles inconscientes
- Actitudes adecuadas ante el vendedor.
- Comunicación Gestual.
- Comunicación por la Actitud.
- Posiciones de ventaja del Comprador.
- Enfriamiento de Decisiones de Compra.
- La importancia de una buena Gestión de Compras en la cuenta de resultados de la Empresa

III.- El Comprador - Los Proveedores

- Posiciones de partida del comprador.
- Objetivos de la compra.
- Qué quiero conseguir.
- Análisis de posibilidades en el mercado.
- Análisis y evaluación global de la Oferta.
- Análisis y evaluación detallada de la Oferta.
- Comparativas entre las ofertas.
- Puntos débiles y fuertes.

- Análisis de Proveedores.
- Evaluación de los mismos.
- Asegurarse de forma homogénea la calidad de los proveedores.
- Relación a corto y medio plazo de los proveedores.
- Relación a largo plazo con los proveedores

IV.- Estrategias de Compra.

- Estrategias de Compras en la Empresa moderna.
- Estrategias de compras según el mercado
- Calidad y servicio
- Precio, innovación
- Discusión de precios.
- Técnica de la Tuerca.
- Cómo y cuándo utilizarla. En qué medida.
- La Negociación en la Compra.
- Técnicas de Negociación.
- Casos prácticos de la Negociación en la Compra

V.- Estudio de la Rentabilidad de la Compra.

- Fijación de ratios de beneficios de las Compras
- Beneficios de la Compra a largo plazo.
- Beneficios de la compra a medio y corto plazo.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

Título del Curso _____

Fecha y lugar del Curso _____

Asistente _____ Cargo _____

Empresa _____ C.I.F. _____

Dirección _____ C.P. _____

Población _____ Provincia _____

Persona de Contacto _____

Teléfono de Contacto _____ Fax _____ e-mail _____

 Fechas a consultar **Madrid**
 Fechas a consultar **Barcelona**
 Fechas a consultar **Valencia**
3,5 Días - 28 h.
1.963 €

Marque la casilla del curso que desea realizar

IMPRIMA ESTA PÁGINA Y ENVÍELA POR FAX AL 96 180 08 64