

Lunes, 17 de noviembre de 2014: *La función de compras como ventaja competitiva.*

08:45 a 09:00h Recepción de los asistentes y entrega de la documentación.

09:00 a 10:00h Sesión 1ª: Introducción y objetivos del seminario.

- El rol de la función de compras.
- Una oportunidad de creación de valor.
- Diferencia entre Compras y Aprovisionamiento.

10:00 a 10:30h Descanso

10:30 a 12:00h Sesión 2ª: Negocio y Compras.

- Posicionamiento estratégico: competitividad y diferenciación.
- Cadena de valor de futuro. Retos y oportunidades.
- Diferenciación por Innovación en Valor.
- Compras y Finanzas. Impacto competitivo en la cuenta resultados y el balance.
- Margen bruto, clave de la rentabilidad de la Empresa.
- Compras en la gestión del gasto y de inversiones.

12:00 a 13:45h Sesión 3ª: Estrategia de Compras: Comprar bien para vender bien.

- Efecto multiplicador de las compras en el beneficio.
- Creación de Valor. Reto de las relaciones entre el cliente y el proveedor. Origen y niveles.
- Como desarrollar excelentes relaciones cliente – proveedor.
- Evaluación del potencial de competitividad de las familias de productos a comprar.
- Elaboración del mapa de posicionamiento de familias de productos / materias primas por potencial de beneficios y volumen de compra.
- Estrategia de Compras: Cooperación por concentración e innovación.
- Relación entre la estrategia de negocio y los objetivos estratégicos de compras.

13:45h Despedida

Miércoles, 19 de noviembre de 2014: *La gestión de compras eficaz y eficiente para ser competitivos.*

09.00 a 10:15h Sesión 4ª: Estrategia de Proveedores: Concentración, cooperación e innovación.

- Análisis y segmentación del mercado de proveedores. Políticas y gestión por categorías de producto.
- Cómo seleccionar los proveedores estratégicos.
- Elaboración del mapa de posicionamiento de proveedores por potencial de beneficios y riesgo de fracaso.
- Tipos de proveedores: rutinarios, conflictivos, críticos y relevantes. Como gestionarlos.
- Captación del valor de la innovación de proveedores.
- Gestión del riesgo de proveedores en las categorías de producto.

10:15 a 10:45h Descanso

10.45 a 12:15h Sesión 5ª: Organización y Gestión de Compras.

Información e Inscripciones

Programa: Seminario Práctico para la Empresa Familiar Comprar con Eficacia - Mayor Competitividad-

- Categorías de productos y/o servicios a comprar.
- Funciones de compras y su organización.
- Perfil profesional del equipo de compras.
- Definición de los procesos de compras.
- Plan operativo de compras y su control de gestión.
- Algunas buenas prácticas de compras: técnicas, oportunidades, e-procurement, e- purchasing,...
- Gestión de contratos.
- Propuesta de acciones para la mejora eficiente de la función de compras.

12:15 a 13:45h Sesión 6ª: Negociación eficaz: Alcanzar acuerdos de negocio y cooperación con socios proveedores.

- Objetivos de la negociación
- Los siete principios de negociación: Orden y preparación
- Negociación competitiva vs. negociación cooperativa
- Análisis, planificación y estrategia del proceso de negociación
- Acuerdo de negocio y cooperación

13:45h Despedida

Viernes, 21 de noviembre de 2014: Casos de mayor competitividad en empresas comerciales e industriales.

09.00 a 10:15h Sesión 7ª: Empresa Comercial: Gestión de ventas - compras por categorías.

- Definición de una categoría de producto.
- Las cinco fases del proceso y estructura de la gestión por categorías.
- Contribución total: Menor Coste Compra, Menor Precio Venta, Mayor Venta.
- Estrategia de marcas propias.

10:15 a 10:45h Descanso

10:45 a 12:00h Sesión 8ª: Empresa Industrial: Fabricar o comprar (externalizar).

- Evaluación estratégica de fabricar o comprar: Ahorros, inversión, velocidad y efectividad.
- Gestión estratégica y gestión operativa de contratar.
- Ventajas y riesgos de la externalización de la fabricación.
- Ejemplo de un proceso de externalización.
- Experiencias de países clave en estrategia de externalización: China e India.

12:00 a 13:30h Sesión 9ª: Casos prácticos de mayor competitividad.

- Empresas comerciales.
- Empresas industriales.

13.30 a 13:45h Cuestionario de seguimiento de la calidad del seminario.

13:45h Despedida y cierre

Información e Inscripciones

PIME Menorca-Formación· correo@pimemenorca.org · www.pimemenorca.org
Edifici Pau Seguí-Ciutadella· Comerciants, 9 (POICI)· 971.38.15.50 Maó· C/Curniola 17 (POIMA)· 971.35.24.64
[facebook.com/pimemenorca](https://www.facebook.com/pimemenorca)