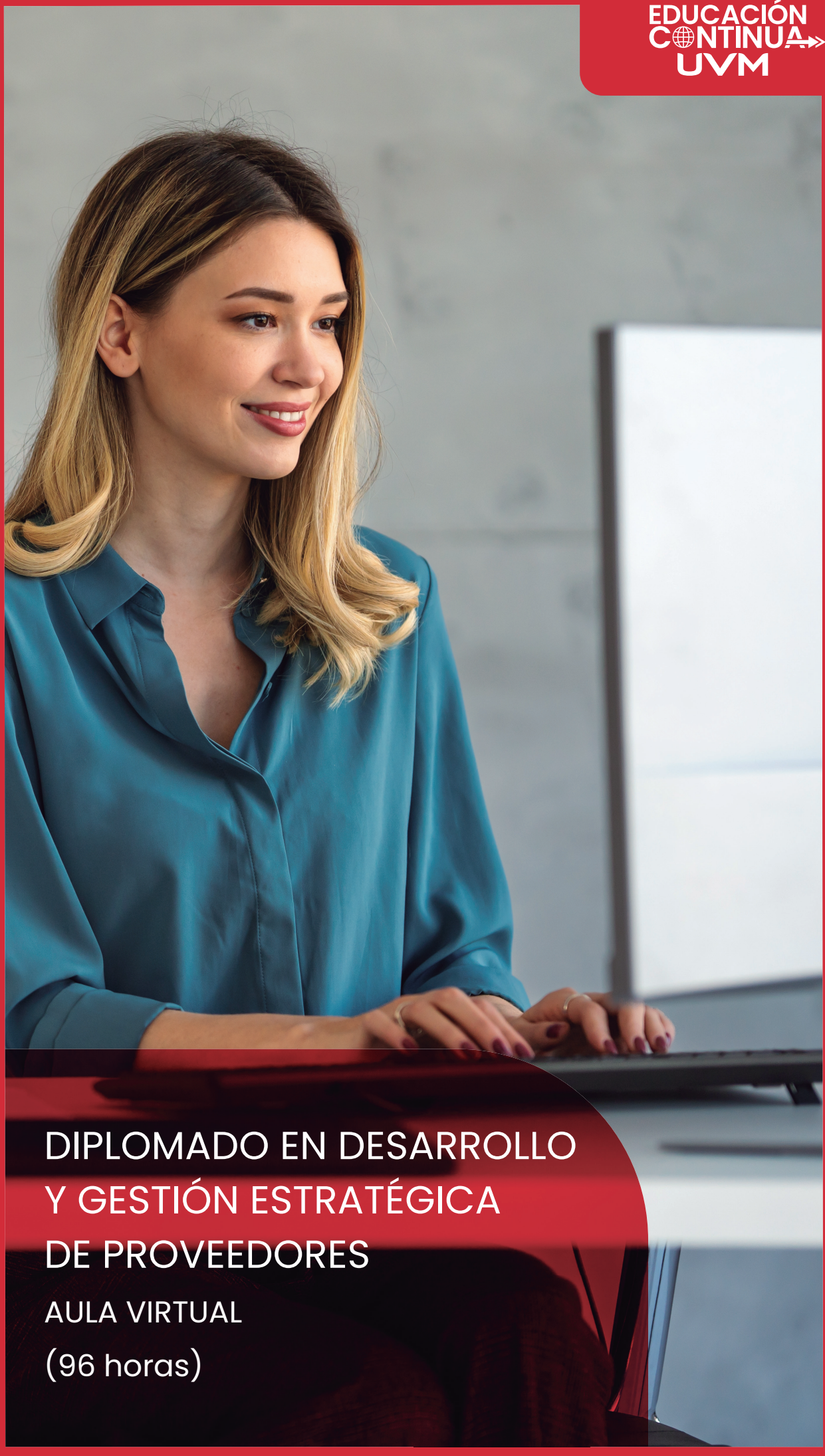
EDUCACIÓN CONTINUA UVM



DIPLOMADO EN DESARROLLO Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROVEEDORES

AULA VIRTUAL

(96 horas)

Objetivo:

- Desarrollar en los participantes las competencias estratégicas, técnicas y de gestión necesarias para identificar, evaluar, desarrollar y consolidar proveedores y fuentes de proveeduría de clase mundial, fortaleciendo la competitividad, resiliencia y sostenibilidad de la cadena de suministro en entornos globales altamente dinámicos.

Dirigido a:

- Directores de compras, gerentes de abastecimiento, responsables de cadena de suministro, especialistas en desarrollo de proveedores, responsables de calidad, consultores y empresarios interesados en fortalecer la competitividad de sus procesos de abastecimiento. (Profesionales con estudios de licenciatura y experiencia mínima de dos años en compras, logística, operaciones, manufactura o gestión de proveedores).

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:

  - **Diploma Digital UVM** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.

  - **Insignia digital** de tu programa para compartir en tus redes sociales.

EDUCACIÓN CONTINUA UVM

¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 65 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos** y **habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en **sus campos**.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

EDUCACIÓN CONTINUA UVM

Al estudiar el programa podrás:

Diseñar estrategias de abastecimiento alineadas con los objetivos del negocio.



Evaluar y desarrollar proveedores de alto desempeño y clase mundial.



Implementar tecnologías digitales para optimizar la cadena de suministro.



Fortalecer la resiliencia y sostenibilidad de las operaciones de proveeduría.



MÓDULOS

01 Dirección estratégica de compras y proveeduría

1. Evolución estratégica de compras
   a. Compras operativas vs. estratégicas
   b. Supply chain management
   c. Abastecimiento global
   d. Tendencias en proveeduría mundial
2. Planeación estratégica de abastecimiento
   a. Strategic sourcing
   b. Gestión de categorías
   c. Análisis del gasto
   d. Evaluación de riesgos de suministro
3. Relación estratégica con proveedores
   a. Partnership estratégico
   b. Evaluación y segmentación de proveedores
   c. Gestión de relaciones SRM
   d. Desarrollo colaborativo
4. Competitividad y *benchmarking*
   a. Benchmarking internacional
   b. Proveedores de clase mundial
   c. Casos globales de abastecimiento
   d. Casos prácticos de proveeduría estratégica

02 Evaluación, desarrollo y certificación de proveedores

1. Evaluación de proveedores
   a. Criterios de evaluación
   b. KPIs de proveedores
   c. Scorecards de desempeño
   d. Riesgo proveedor
2. Auditoría y certificación
   a. Auditorías de proveedores
   b. Certificaciones internacionales
   c. ISO y calidad en proveeduría
   d. Compliance y ética
3. Desarrollo de proveedores
   a. Programas de desarrollo
   b. Transferencia de conocimiento
   c. Mejora continua conjunta
   d. Innovación colaborativa
4. Integración estratégica
   a. Desarrollo de proveedores locales
   b. Nearshoring y oportunidades
   c. Resiliencia de suministro
   d. Casos reales de desarrollo de proveedores

03 Negociación estratégica y gestión de contratos

1. Fundamentos de negociación estratégica
   a. Principios de negociación comercial
   b. Negociación basada en valor
   c. Estrategias y tácticas de negociación
   d. Psicología de la negociación
2. Gestión de contratos
   a. Elementos clave de contratos de suministro
   b. Contratos nacionales e internacionales
   c. Cláusulas críticas y riesgos contractuales
   d. Gestión de incumplimientos
3. Relaciones colaborativas
   a. Relaciones ganar–ganar
   b. Alianzas estratégicas con proveedores
   c. Gestión de conflictos comerciales
   d. Comunicación efectiva con proveedores
4. Casos y simulaciones
   a. Negociación internacional
   b. Estrategias de reducción de costos
   c. Simuladores de negociación
   d. Casos prácticos de negociación compleja

04 Calidad, logística y desempeño en la cadena de suministro

1. Calidad en la proveeduría
   a. Calidad total en la cadena de suministro
   b. APQP y PPAP
   c. Control estadístico de procesos
   d. Gestión de no conformidades
2. Logística estratégica
   a. Planeación logística
   b. Gestión de inventarios
   c. Transporte y distribución
   d. Logística internacional
3. Indicadores y desempeño
   a. KPIs logísticos y de abastecimiento
   b. OTIF y nivel de servicio
   c. Productividad en la cadena de suministro
   d. Costos logísticos estratégicos
4. Mejora continua
   a. Lean supply chain
   b. Six Sigma aplicado a proveedores
   c. Gestión de cuellos de botella
   d. Casos reales de optimización logística

05 Tecnología, inteligencia de negocios y transformación digital en compras

1. Transformación digital en compras
   a. Digitalización de abastecimiento
   b. ERP y plataformas de compras
   c. E-procurement
   d. Automatización de procesos
2. Inteligencia de negocios
   a. Business intelligence aplicado a compras
   b. Data analytics en supply chain
   c. Dashboards estratégicos
   d. Forecasting de abastecimiento
3. Tecnología emergente
   a. Inteligencia Artificial en compras
   b. Blockchain y trazabilidad
   c. Internet de las cosas (IoT)
   d. Automatización inteligente
4. Innovación y competitividad
   a. Innovación en cadenas de suministro
   b. Supply Chain 4.0
   c. Tendencias globales de abastecimiento
   d. Casos innovadores de transformación digital

06 Sustentabilidad, resiliencia y dirección estratégica de la cadena de suministro

1. Sustentabilidad en proveeduría
   a. Compras sostenibles
   b. ESG y cadena de suministro
   c. Economía circular
   d. Responsabilidad social de proveedores
2. Gestión de riesgos y resiliencia
   a. Riesgos estratégicos de suministro
   b. Gestión de crisis en abastecimiento
   c. Continuidad operativa
   d. Diversificación de fuentes de suministro
3. Estrategia y competitividad global
   a. Nearshoring y relocalización
   b. Competitividad internacional
   c. Estrategias de expansión global
   d. Ventaja competitiva sostenible
4. Dirección estratégica y proyecto integrador
   a. Rol estratégico del director de compras
   b. Liderazgo en *supply chain*
   c. Diseño de estrategia integral de proveeduría
   d. Proyecto final integrador del diplomado

Los Diplomados, Certificaciones, Bootcamps y Cursos son programas de capacitación sujetos a mejora continua y a cambios sin previo aviso. Para más información, consulta el Reglamento Académico **https://uvm.mx/la-uvm/nuestros-estatutos** para Programas de Educación Continua, las políticas administrativas y la oferta completa de Diplomados, Certificaciones, Bootcamps y Cursos.

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Asesoría y acompañamiento. Cuentas con un facilitador por módulo para guiarte durante tu curso.

Aplica lo que aprendas de forma inmediata.

Nota: Si no asistes a las sesiones en vivo con el profesor en las fechas y horarios establecidos, tendrás 30 días naturales para ver completa la grabación de la clase en Teams® y realizar la actividad asignada para que acredites el módulo.

EDUCACIÓN CONTINUA UVM

SÉ PARTE DE LA UVM

@uvmmx uvm @uvmmx uvm.mx