

Educación
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

Administración Avanzada de Compras

Aula Virtual | 6 meses

Objetivo

- Implantar y mejorar la práctica de hacer planeación estratégica de las compras en un ambiente de negocios cada vez más complejo y competido.
- Disponer de herramientas para un análisis objetivo del sector y del mercado en el que participa la empresa del alumno.
- Contar con herramientas y orientación profesional para evaluar y mejorar la capacidad administrativa del participante.
- Diseñar e implantar estrategias eficaces de compras.
- Elevar la capacidad para coordinar los elementos que intervienen en el desarrollo de la función de compras.
- Mejorar la posición competitiva de la empresa a través de una estrategia efectiva para el desarrollo de proveedores confiables y de fuentes de proveeduría globales.
- Dotarse de herramientas adecuadas para la planeación y análisis eficaz de los recursos que intervienen en la administración de las compras.
- Incrementar el valor de las prestaciones otorgadas a clientes internos y externos, a través de una gestión de compras más efectiva.
- Contar con un foro activo para participar del intercambio de ideas, experiencias y acceder al conocimiento de las mejores prácticas.

Este programa esta dirigido a...

- Directores y gerentes de compras, directores y gerentes de aprovisionamiento, directores y gerentes de logística, directores y gerentes de materiales, directores y gerentes de compras, directores y gerentes de tráfico, gerentes y jefes de almacén, directores y gerentes de proyectos, directores y gerentes administrativos y toda persona interesada en una administración profesional de la función de compras y aprovisionamiento en una organización.

Aprenderás ...

Terminando el diplomado, el participante debe ser capaz de desarrollar y ejecuta un:

- Plan estratégico de compras
- Plan de mejora en las competencias de negociación
- Plan para el desarrollo de proveedores
- Plan de mejora para la gestión de almacenes e inventarios
- Plan de acción para identificación de nuevas fuentes de proveeduría en el extranjero
- Balanced scorecard para el área de compras colaboradores directos

Requisitos para tomar el curso:

- Licenciatura terminada
- Dos años de experiencia en el área de compras o áreas relacionadas.

Este curso incluye:

- Video introductorio
- 70 cápsulas de aprendizaje
- 6 actividades (quizzes) de reforzamiento
- Video de Cierre
- 18 materiales de lectura y ejercicios complementarios
- Acceso en dispositivos móviles
- Evaluación
- Diploma

MÓDULOS

01 Diseño e implantación de estrategias de aprovisionamiento

Identificar el proceso que es necesario para el diseño e implantación de estrategias de aprovisionamiento que le permitan, tanto al comprador como al proveedor desempeñarse en forma altamente competitiva

1. Introducción
 - 1.1 ¿En qué consiste la función de aprovisionamiento de la organización?
 - 1.2 Elementos clave del área de aprovisionamiento
 - 1.3 Contribución del área de aprovisionamiento a la estrategia de la organización
2. La estrategia de aprovisionamiento
 - 2.1 ¿Qué es una estrategia de aprovisionamiento?
 - 2.2 Principales estrategias de aprovisionamiento
 - 2.3 El concepto de ventaja competitiva
 - 2.4 La matriz de posicionamiento de materiales
 - 2.5 Las áreas de decisión estratégica en compras
 - 2.6 La reducción de proveedores
 - 2.7 El desarrollo de proveedores confiables
 - 2.8 Estrategias globales
 - 2.9 Outsourcing
 - 2.10 La reingeniería en compras
 - 2.11 Las alianzas estratégicas en compras

MÓDULOS

02 Negociación Efectiva de las Compras a través de la PNL

Identificar y poner en práctica los conceptos y herramientas de la programación neurolingüística para una negociación efectiva.

1. ¿Qué es la programación neurolingüística (PNL)?
2. ¿En qué se basa la PNL?
3. El descubrimiento de recursos para el éxito de la negociación
4. El desarrollo de estados internos positivos
5. El desarrollo de creencias útiles
6. El uso de representaciones mentales positivas para el proceso de negociación
7. La creación de un clima de confianza para la negociación
8. El establecimiento de objetivos
9. El impacto de la retroalimentación en el proceso de negociación
10. La identificación del sistema representacional sensorial de la otra parte
11. La escucha receptiva
12. La definición del marco de la negociación
13. El lenguaje de la precisión
14. La armonización de los objetivos de ambas partes
15. Cómo superar las tácticas de influencia de la otra parte
16. Un modelo de afirmación de uno mismo
17. La identificación de la personalidad y motivaciones de la otra parte
18. El uso de los metaprogramas
19. La elaboración de propuestas
20. Estrategias más empleadas para una negociación efectiva

MÓDULOS

03 Análisis del mercado de suministros y el proceso para desarrollo y evaluación de proveedores

Distinguir, analizar y poner en práctica a los fundamentos y herramientas requeridas para la planeación, implantación y operación de un proyecto de desarrollo de proveedores confiables en el área de interés del participante.

1. Fundamentos para el análisis del mercado de suministros y el proceso para desarrollo de proveedores
 - 1.1 ¿Qué es un proveedor confiable?
 - 1.2 ¿Por qué es importante para una empresa compradora el contar con proveedores confiables?
 - 1.3 El proceso para desarrollar una calidad de clase mundial en el proceso de proveeduría
 - 1.4 ¿En qué consiste el desarrollo de proveedores confiables?
 - 1.5 ¿Por qué desarrollar proveedores?
 - 1.6 ¿Qué beneficios otorga el desarrollo de proveedores?
 - 1.7 Temas que se abordan en un programa de desarrollo de proveedores
 - 1.8 Qué proveedores elegir para un programa de desarrollo de proveedores
 - 1.9 Enfoques de un programa de desarrollo de proveedores
 - 1.10 Factores clave de éxito para un programa de desarrollo de proveedores
2. Planeación, implantación y operación del proyecto de desarrollo de proveedores
 - 2.1 Determinación de la situación estratégica de la empresa compradora
 - 2.2 La identificación de proveedores estratégicos
 - 2.3 La evaluación integral de los proveedores
 - 2.4 Determinación de los alcances del programa de desarrollo de proveedores
 - 2.5 La organización para el programa de desarrollo de proveedores
 - 2.6 Plan de trabajo para el desarrollo de proveedores
 - 2.7 Capacitación, consultoría y asistencia técnica a los proveedores
 - 2.8 La certificación de proveedores
 - 2.9 Sistemas de reconocimiento para los proveedores
3. Barreras para el desarrollo de proveedores y sus soluciones
 - 3.1 El proceso para el desarrollo de proveedores confiables

MÓDULOS

04 Estrategias para la Gestión de Almacenes e Inventarios

Lograr de forma eficaz el flujo de materiales desde el momento de su obtención hasta el consumo, a través de actividades de movimiento y almacenamiento identificando aspectos de planeación, organización y control. Además de lograr el manejo adecuado de los inventarios para optimizar su función analizando algunos aspectos para su adecuada realización.

1. ¿Qué es la administración de inventarios?
2. Objetivos de la administración de inventarios
3. Inventarios de las empresas
4. Funciones de los inventarios
5. Costos asociados a los inventarios
6. Análisis ABC
7. Operaciones para preparación de pedidos
8. Lógica de MRP
9. Salidas principales del MRP
10. Otros modelos de inventarios
11. Exactitud de los inventarios
12. Medición del desempeño en la administración de inventarios
13. Administración de almacenes
14. La función de almacenamiento dentro de la red logística

05 Compras internacionales

Identificar y poner en práctica los conceptos y herramientas necesarias para la adecuada administración de las compras internacionales en la organización del participante.

1. El ambiente del comercio exterior
2. ¿En qué consisten las compras internacionales?
3. Razones para realizar compras internacionales
4. Áreas de problemas potenciales en las compras internacionales
5. El proceso de localización y selección de proveedores internacionales
6. Fuentes de información para localizar proveedores internacionales
7. Costos asociados a las compras internacionales
8. El proceso de las compras internacionales
9. La formulación de contratos
10. La carta de crédito
11. El uso de las fianzas
12. La administración del riesgo cambiario
13. Tipos de organización para realizar compras internacionales

MÓDULOS

06 Herramientas para el Control y Evaluación del Proceso de Aprovisionamiento

Reconocer y aplicar los criterios y herramientas que son indispensables para el control y evaluación del proceso de aprovisionamiento.

1. Evaluación del desempeño del sistema de aprovisionamiento
2. Indicadores desempeño del área de aprovisionamiento
3. El balanced scorecard (BSC) en el área de compras
4. ¿Qué es el balanced scorecard?
5. ¿Por qué usar el balanced scorecard (BSC) en el área de compras?
6. El modelo del BSC
7. Componentes del BSC
8. Criterios para desarrollar un BSC en forma exitosa
9. Problemas más frecuentes en la aplicación del BSC
10. Bases para la implantación exitosa del BSC

PROFESORES

Ricardo de la Cruz Gutiérrez

GRADOS ACADÉMICOS:

- Ingeniero Civil por la Universidad Autónoma de Guadalajara
- Diplomado en Administración Integral de Obras por el Instituto de Capacitación de la Industria de la Construcción

LABOR DOCENTE EN OTRAS INSTITUCIONES:

- Catedrático de la Maestría en Administración de la Construcción de la Universidad Panamericana
- Profesor de las carreras de Ingeniería Civil y Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Panamericana
- Profesor de la División de Educación Continua del Sistema Tecnológico de Monterrey, en 27 campus, así como como coordinador e instructor en el Sistema Tecnológico de Monterrey - en Ecuador, Colombia, México, Perú y República Dominicana

COLABORACIÓN CON EMPRESAS:

- Director de Construcción de Urbicom, S.A. de C.V. Grupo Constructor inmobiliario
- Director de Operaciones de Consultec: Consultoría y Capacitación para la Competitividad, S.C.
- Vicepresidente de Globalunit: soluciones integrales para la Competitividad
- Presidente del Instituto Interamericano para la Competitividad
- Vicepresidente de Gestión Tecnológica del Centro Interamericano para la Competitividad de la Industria de la Construcción
- En México y en el extranjero, en la iniciativa privada, consultor, instructor y conferencista en organizaciones tales como: Briggs de México, Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, Cámara Nacional de Vivienda, Cementos Mexicanos (CEMEX), Cervecería del Pacífico, S.A. de C.V., Cinépolis, etc.

PUBLICACIONES:

- Utilización de Geotextiles en Obras de Ingeniería Civil

Arnulfo Miguel Ángel Magaña Gutiérrez

GRADOS ACADÉMICOS:

- Licenciatura en Economía, Universidad de Guadalajara.
- Especialidad en Dirección de Incubadora De Negocios En El Instituto Politécnico Nacional.

LABOR DOCENTE EN OTRAS INSTITUCIONES:

- Universidad del Valle de Atemajac, Zapopan, Jalisco.
- ITESM, (Nivel Nacional Y Sudamérica) en Diplomados.
- Cámara de la Industria Alimenticia de Jalisco, Cámara de Comercio de Guadalajara, Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), CAREINTRA, COPARMEX e Instituto de Especialidad para Ejecutivos.

COLABORACIÓN CON EMPRESAS:

- Gerente de Ventas en Jardines Recinto de la Paz
- Director Comercial de Solución Real Autofinanciamiento
- Asesor comercial de Auto Fin Auto, Aaconsa y Valle de los Cipreses
- Director Comercial de Grupo ICLAR
- Maestro en el Área de Mercadotecnia y Economía en Univer y Universidad del Valle de Atemajac
- Coordinador Comercial de CFE

PROFESORES

Luis Alonso Calzada Suárez

GRADOS ACADÉMICOS:

- Maestría en Administración: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), Campus Guadalajara.
- Ingeniería Industrial con especialidad en Instrumentación y Control de Procesos.

LABOR DOCENTE EN OTRAS INSTITUCIONES:

- Profesor de Diplomados y Posgrados en diversas universidades: ITESO, Universidad del Valle de Atemajac, Universidad Panamericana, etc.

COLABORACIÓN CON EMPRESAS:

- Gerente de Procesamiento de órdenes para Norteamérica. 2015 a la fecha
- Gerente de planeación Hewlett-Packard México. 2014
- Gerente de Logística Hewlett-Packard México. 2009

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



Beneficios de la modalidad en línea

- Cada módulo tiene:
Clases grabadas y clases en vivo + actividades interactivas + Caso Práctico.
Tendrás acceso a infogramas, ligas de acceso a sitios de interés u otros materiales en formato PDF.
- Sesiones grabadas y en tiempo real
Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- Contenido siempre disponible:
Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- Soporte técnico:
El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- Asesoría y acompañamiento:
Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- Entrega de proyectos y evaluación

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx