



ESCUELA LEAN **COMPRAS Y NEGOCIACIÓN.**

REDUCCIÓN DEL COSTE TOTAL Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

AL ACABAR ESTA FORMACIÓN SERÁS CAPAZ DE:

- Implementar mejoras sostenibles en la función de compras más allá de mejorar los objetivos de coste.
- Definir la estrategia adecuada para una compra eficiente y eficaz.
- Dominar las herramientas de gestión de las compras en función de la estrategia de empresa.
- Definir las claves organizacionales del proceso transversal de compras.
- Medir adecuadamente la mejora de los resultados.
- Integrar a los proveedores en la cadena de valor.
- Conocer la estrategia de negociación adecuada para el tipo de proceso de compra a abordar.
- Preparar estratégicamente tus negociaciones en función del tipo de proceso de compra que debas entablar.
- Dominar las habilidades de negociación.

DESTINATARIOS:

El curso va dirigido a Directores de Compras, Directores de Proyecto, Gerentes, Directores de Ingeniería y Mantenimiento, Directores de Logística y Supply Chain.

También a promotores de mejora, directores, mandos intermedios y funciones soporte.

CONTENIDO

1. BASES DE LA MEJORA CONTINUA EN COMPRAS

- Desperdicios vs Valor añadido.
- Indicadores clave. Definición y método de cálculo. Price index.
- Planificación, análisis y definición estrategia de compras y suministro.
- Estructuras organizativas como soporte de procesos eficientes y eficaces.
- Roles y responsabilidades en la gestión de la cadena de suministro.

2. PROCESOS Y HERRAMIENTAS DE MEJORA

- Proceso de selección de la mejor opción de suministro.
- Make or Buy estratégico y operativo. Fabricar o subcontratar.
- Diseñar los productos y los procesos para la reducción de costes y aumento de valor.
- Value Analysis, Value Engineering
- Optimización del proceso de las compras: Eliminación de los pasos sin valor y aseguramiento de la calidad.
- Diseño e implementación del proceso de gestión y mejora continua de los proveedores.

3. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Negociación de commodities y negociación de productos estratégicos.
- Planificación, análisis y definición de estrategia de compras y suministro.

INSCRIPCIÓN

2 modalidades:

- Aula virtual.
- Clases presenciales.

Duración: 48 horas.

Aforo máximo:

Plazas limitadas y grupos reducidos.

Contenido adicional:

Acceso GRATUITO a más de 20 horas de contenido online para profundizar en la materia del curso.

Parcialmente bonificable por FUNDAE

Inscripción y horarios:

[CLIC AQUÍ](#)

www.leansisproductividad.com

+34 697 151 479

es.infoleansis@sgs.com

¿Tienes dudas sobre la formación?

Contacta con el Director de Escuela.

Javier Hernández

Socio Director

javier.hernandezmartin@sgs.com



EDICIÓN OCTUBRE 2023

CLASES IMPARTIDAS EN DOS MODALIDADES:

Presencial


8 sesiones


> **Viernes 08:30 a 14:30**


Inicio: 20 de octubre de 2023

Fin: 15 de diciembre de 2023

(Horario CEST)

 **Duración:** 48 horas

 **Precio:**
1.250,00€ + IVA /por persona.

 **2 ciudades:**
Madrid y Valencia.

Online (Aula Virtual)

3 horarios disponibles

> **Martes + Jueves 15:30 a 19:30**

Inicio: 24 de octubre de 2023

Fin: 30 de noviembre de 2023

> **Jueves 08:30 a 14:30**


Inicio: 19 de octubre de 2023

Fin: 14 de diciembre de 2023

> **Viernes 08:30 a 14:30**

Inicio: 20 de octubre de 2023

Fin: 15 de diciembre de 2023

 **Duración:** 48 horas

 **Precio:**
1.250,00€ + IVA /por persona.

 **Parcialmente bonificable mediante FUNDAE.**

25% descuento para personas en situación de desempleo.

Plazas limitadas y grupos reducidos.