

MÁS POR MENOS

TÉCNICAS PARA OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE COMPRAS Y OBTENER MÁS BENEFICIOS CON MENOR INVERSIÓN

OBJETIVOS

- Completar la formación del comprador con metodología.
- Identificar las necesidades de la organización y la evolución de las compras.
- Mejorar, en términos de eficacia y eficiencia, el trabajo del comprador mediante el desarrollo de un proceso sistemático de compra.

DIRIGIDO A

Profesionales que se dedican o requieren aprender sobre la contratación y adquisición de productos o servicios alineados a la reducción de costos de la empresa.

CONTENIDO

- ¿Cómo reducir el costo global de las compras en la empresa?
- Aprovisionamiento, sus costos, su influencia en los resultados de la empresa y la importancia del factor precio.
- ¿Cómo colocarse en situación ventajosa frente al proveedor?
- Preparación básica de la compra: estudio del producto, prospección del mercado, selección de proveedores, la necesidad de compra.
- Cualitativa: especificaciones y análisis de valor.
- Cuantitativa: programación de compras.
- Competencia entre proveedores: ofertas, objetivos, destinatarios y envío.
- Seguimiento, evaluación de ofertas, comparación de resultados, negociación con proveedores.
- Cumplimiento de los plazos: seguimiento preventivo de los pedidos, planificación, control de entregas y seguimiento correctivo.
- La potencia de una compra: agrupación de necesidades y las compras repetitivas frente a contratos anuales y pedidos abiertos.

METODOLOGÍA

Todos nuestros talleres se arman bajo la Metodología PAM® (Productividad Alineada a Metas), que puede ser resumida en 5 pilares estratégicos:

1. **CONOCIMIENTO:** Aquí insertamos la teoría. Cada concepto es cuidadosamente colocado para que cumpla una función específica alineada a los objetivos del taller.

2. **REFLEXIÓN:** Revisamos en que parte de nuestra vida profesional y personal podemos enfocar los nuevos conocimientos.
3. **APLICACIÓN:** Trabajamos actividades concretas, adaptadas a tus necesidades para aplicar lo que estás estudiando.
4. **PLAN DE ACCIÓN:** Al finalizar el evento diseñarás tu propio plan de acción para que puedas medir los resultados de tu incremento en productividad.
5. **SEGUIMIENTO:** Te ayudaremos con un seguimiento a los 7, 15, 21 y 30 días para comprobar que estés cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

DETALLES E INVERSIÓN

Duración:	3 horas
Fechas:	Sábado, 28 de octubre de 2023
Horario:	09h30 a 12h30
Precio Normal:	\$45 + IVA

PRECIO ESPECIAL: \$22,50 + IVA

(Hasta el 28 de septiembre de 2023)

Descuentos:	<ul style="list-style-type: none">• 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$40,50 + IVA por persona).• 20% para grupos de más de 5 personas (\$36 + IVA por persona).
Formas de Pago:	Depósito o transferencia a la cuenta corriente 0845008915 a nombre de Germán Lynch Navarro en el Banco Bolivariano.
Incluye:	Materiales de trabajo, diploma de aprobación (digital e impreso), asesoría con el diseño de un plan de acción personalizado y posterior seguimiento profesional de indicadores para garantizar el aprendizaje, cuaderno, pluma, estación permanente de café, aromáticas y agua.
No incluye:	Costo del parqueo