

Escuela Auren. Programa Formativo 2024

## La nueva gestión de compras y aprovisionamiento. De la táctica a la estrategia

1€ de ahorro en compras y aprovisionamiento genera el mismo impacto que 4€ de venta

**DURACIÓN:** 8h + 4h de tutorías

**PLAZAS:** Máximo 15 asistentes

**CALENDARIO:** 22 y 29 de febrero - 7 y 14 de marzo. Sesiones de 2 horas de 11:30h a 13:30h

**TUTORÍAS:** Personalizadas

El mundo ha cambiado y está cambiando como nunca lo ha hecho. Pandemia, crisis de suministro, cambios en la demanda, inflación de costes, la guerra ... Por otra parte, las partidas de compras, aprovisionamientos y existencias son el mayor concepto de gasto de las empresas comerciales e industriales. Hoy es más necesario que nunca poner en valor nuestros departamentos de compras y aprovisionamiento, dotándolos de estrategias, herramientas y procesos alineados con esta nueva realidad.

El objetivo de la "Escuela de Compras y Aprovisionamiento. De la táctica a la estrategia" es dar a conocer pautas, métodos y herramientas para que en pocas semanas podamos trabajar de forma más eficiente, dando respuesta a, entre otros:

- ¿Tenemos un Plan de Compras?
- ¿Evaluamos a nuestros proveedores?, ¿tenemos herramientas?
- ¿Somos eficientes en la gestión de compras y aprovisionamiento?
- ¿Dedicamos tiempo suficiente a la gestión y seguimiento de proveedores?, ¿cuál es nuestra relación con ellos, es efectiva?, ¿estamos integrados?, ¿tenemos contratos?
- El nuevo aprovisionamiento.
  - ¿Acoplamos información comercial y de mercado a la planificación de compras (campañas, ofertas, acuerdos)?
  - ¿Existe colaboración entre compras, operaciones y ventas?, ¿sabemos que es SOP?
  - ¿Tenemos herramientas para la nueva gestión de aprovisionamiento?

Todo ello con un enfoque participativo y guiado por casos REALES de empresas. De la misma forma, se presentarán diferentes herramientas de gestión SCM, muy útiles en la gestión diaria. Se realizarán tutorías personalizadas para cada alumno, de forma que se pueden abordar problemas concretos de cada empresa.

**PRECIO:** 350 € por asistente, bonificables las sesiones grupales a través de FUNDAE. 20% de descuento a partir del 2º asistente de la misma empresa.

Escuela Auren. Programa Formativo 2024  
**La nueva gestión de compras y aprovisionamiento.  
De la táctica a la estrategia**

1€ de ahorro en compras y aprovisionamiento genera el mismo impacto que 4€ de venta

---

## PROGRAMA:

### 1. La nueva Gestión de Compras

- a. Porqué es tan importante la gestión de compras
- b. El Plan de Compras y su relación el Plan de Ventas
- c. La nueva Gestión de Proveedores
  - Evaluación y homologación de proveedores.
  - Seguimiento de proveedores. Comunicación e integración
  - La nueva Negociación
  - Los contratos mercantiles
  - Cooperación con proveedores
  - Digitalización y herramientas SRM
- d. Tendencias de la Gestión de Compras. Del "departamento de compras" vertical al "proceso de compras" horizontal
- e. Organización de la función de compras en la empresa. Aplicación de Lean Office
- f. Indicadores de ejecución. Cuadro de Mando de Compras
- g. Herramientas
- h. Como implantar la nueva Gestión de Compras

### 2. Gestión de Demanda y Previsiones

- a. Caracterización de la demanda. Variabilidad y picos
- b. La importancia de la gestión de previsiones de demanda. Las claves
- c. Análisis de históricos y variables exógenas. La importancia de la información comercial
- d. IA aplicada a la gestión de demanda. Machine Learning
- e. ¿Cómo gestiono la previsión de artículos NUEVOS?
- f. Indicadores de ejecución. Cuadro de Mando de Demanda
- g. Herramientas SCM
- h. Caso REAL

### 3. La Nueva Gestión de Aprovisionamiento e Inventario

- a. Aprovisionamiento e inventario. Claves de gestión
- b. Cálculo de la Tasa de Posesión. ¿Qué tasa debe tener mi empresa?
- c. Clasificación ABC y Rotación
- d. Parámetros de control del aprovisionamiento. Punto de pedido, Stock de Seguridad y Lote
- e. Técnicas de reducción de inventario
- f. Gestión de la obsolescencia. Análisis de tendencia
- g. El nivel de servicio. Aprovisionamiento e inventario versus nivel de servicio
- h. Flujos de servicio. Flujo tenso
- i. Indicadores de ejecución. Cuadro de Mando de Inventario
- j. Herramientas SCM / SCP
- k. Caso REAL

### 4. SOP - Planificación de ventas y operaciones

- a. Que es SOP
- b. Integración del equipo
- c. Como implantar SOP en mi empresa

### 5. Plan de puesta en marcha de la Nueva Gestión de Compras y Aprovisionamiento

- a. ¿Por dónde empezamos?