

## TEMARIO – ADMINISTRACION DE COMPRAS y MATERIALES

### Unidades de desarrollo de los contenidos

#### Módulo 1

- Introducción
- Contexto Histórico de la Administración de Compras y Materiales
- Generalidades.
- Organización.

#### Módulo 2

- Importancia de las compras.
- Las compras en la empresa moderna
- El proceso de compras en una empresa
- Procedimientos, Computarización y Flujos de Información

#### Módulo 3

- Documentos de la Administración de Compras.
- Determinación del precio.
- Cotización y concurso entre Proveedores.
- Negociaciones especiales.

#### Módulo 4

- Selección de fuentes adecuadas de Abastecimiento.
- La decisión de selección de proveedores.
- Características de un buen proveedor.
- Fuentes de información respecto de los proveedores.
- Evaluación y clasificación de proveedores.
- Problemas concernientes a la selección de proveedores.

#### Módulo 5

- Desarrollo de proveedores.
- Satisfacción y estabilidad en las relaciones comprador - proveedor.
- Una nueva visión en las negociaciones entre proveedor y comprador.
- Adquisiciones de Equipos.

#### Módulo 6

- Determinación y control de la Cantidad de inventarios.
- Análisis ABC de productos.
- Política de Inventarios. Índices y métricas.
- Tipo y Valorización de Inventarios.
- Factores que afectan el nivel de Inventarios.

#### Módulo 7

- Investigación en el área de compras, Planeamiento y presupuestos.
- Informes del Departamento de Compras dirigidos a la administración.
- Evaluación de la operación y la estrategia. Índices y métricas.
- Aspectos legales concernientes a Compras.

## Módulo 8

- RR.HH. - El personal de compras.
- La profesionalización en Compras.
- La ética en las compras.
- Conclusiones parciales.
- Evaluación parcial de los participantes.

## Módulo 9

- Negociación (Parte 1):
- Introducción a la negociación del profesional de compras.
- Principios de la negociación.
- Las fases de la negociación.

## Módulo 10

- Negociación (Parte 2):
- El proceso de la Negociación: Antes, durante y después.
- El proceso de la Negociación: ¿Cuándo y Dónde?

## Módulo 11

- Psicología de la personalidad Negociadora.
- Comprar aplicando la PNL (Programación Neuro-Lingüística)

## Módulo 12

- Creatividad e innovación.
- Técnicas y metodología de creatividad.

## Módulo 13

- Relaciones creativas para mejorar la capacidad negociadora.
- El Perfil de la empresa creativa.

## Módulo 14

- Productividad: Conceptos.
- Desarrollo e implementación de Proyectos de productividad.
- Tableros de control de Productividad.

## Módulo 15

- Modelo de Costos (Cost Model)
- Ejemplos: Cost Model de Materia Prima, Packaging y Servicios
- Estudio de Mercado
- Diagrama FODA

## Módulo 16

- Trabajo en Equipo
- Liderazgo y Coaching
- Comunicación
- Evaluación del curso y del Instructor.