



SUPPLY MANAGEMENT

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Proveer conocimientos fundamentales en supply management para optimizar procesos de compras y licitaciones en empresas.



Objetivos específicos

- Comprender el ciclo completo de la gestión de compras y licitaciones. Identificar estrategias efectivas para negociaciones exitosas. Aplicar principios de gestión de riesgos en compras y licitaciones.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Introducción al Supply Management

Duración: 2 horas

Contenidos:

Definición y objetivos del supply management.

Importancia del supply management en las organizaciones.

Principales funciones del área de compras.

Tendencias actuales en supply management.

Actividad práctica: Debate sobre casos de éxito en supply management.

Módulo 2

Compras Estratégicas

Duración: 3 horas

Contenidos:

Conceptos y beneficios de las compras estratégicas.

Criterios para la selección de proveedores.

Análisis del mercado de proveedores.

Relación entre compras estratégicas y ventaja competitiva.

Actividad práctica: Ejercicio de evaluación de proveedores mediante matriz de ponderación.

Módulo 3

Proceso de Licitaciones

Duración: 3 horas

Contenidos:

Etapas del proceso de licitación.

Documentación requerida para licitaciones.

Evaluación de propuestas y selección de adjudicatarios.

Aspectos legales y éticos en licitaciones.

Actividad práctica: Simulación de un proceso de licitación.

Módulo 4

Negociación en Compras

Duración: 2 horas

Contenidos:

Técnicas de negociación aplicadas a compras. Preparación y planificación de una negociación exitosa.

Criterios para evaluar ofertas y contraofertas. Cierre de negociación y formalización de acuerdos.

Actividad práctica: Role-playing de negociación entre comprador y proveedor.

Módulo 5

Gestión de Riesgos en Compras

Duración: 3 horas

Contenidos:

Identificación y evaluación de riesgos en compras.

Estrategias para mitigar y gestionar riesgos. Herramientas para monitoreo y control de riesgos.

Impacto de los riesgos en la cadena de suministro.

Actividad práctica: Taller de análisis de riesgos en un caso de estudio real.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl