

DIPLOMADO COMPRAS ESTRATÉGICAS

Del modelo táctico al estratégico



OBJETIVO

En promedio el porcentaje de monto de compra en las empresas manufactureras es del 57% de sus gastos, administrar estratégicamente este elemento de costo puede ser una fuente de ventaja competitiva duradera.

En general los compradores en dichas empresas desempeñan su función desde una perspectiva muy táctica. La profesionalización de las áreas de compras en las empresas se convierte en una prioridad estratégica que tiene el potencial de optimizar el costo para mejorar la rentabilidad de la empresa, optimizar las relaciones con los proveedores y mitigar riesgos en la cadena de suministros.

PROFESIONALIZAR PARA TRANSITAR DE UN MODELO DE COMPRA TÁCTICO A UNO ESTRATÉGICO ES UNA POTENCIAL FUENTE DE VENTAJA COMPETITIVA.

El Diplomado de Compras Estratégicas busca que los participantes aprendan y dominen un conjunto de herramientas para desarrollar estrategias y así aprendan a gestionar las relaciones con sus proveedores en beneficio de sus organizaciones, bajo un ambiente de colaboración en el que el valor toma preponderancia ante la simple reducción de costos.

El Modelo de Análisis® que es la columna vertebral de este diplomado les permitirá a los participantes transitar de un modelo táctico de gestión de compras a uno estratégico. El diseño de este modelo contribuirá a la profesionalización y especialización en el manejo de categorías para la optimización de costos, la administración estratégica de los proveedores, su racionalización, evaluación y desarrollo, así como la mitigación del riesgo de la cadena de suministro.

DIRIGIDO A:

El diplomado ha sido diseñado para personas interesadas en incrementar la rentabilidad de sus organizaciones a través de generación de estrategias que permitan optimizar el costo y gestionar las relaciones con sus proveedores de manera colaborativa.

Tales personas podrán ser:

- Compradores de empresas manufactureras
- Directivos de empresas de cualquier giro y tamaño
- Empresarios al frente de pequeñas y medianas empresas
- Estudiantes de la cadena de suministro, logística y abastecimiento estratégico

HIGHLIGHTS DEL PROGRAMA

El diplomado de compras estratégica está configurado en tres pilares fundamentales: la comprensión teórica del Modelo Análisis®, la práctica de la metodología con casos prácticos para comprender el alcance y funcionamiento del diseño de estrategias y el acompañamiento individual (Mentoring) para el análisis con datos reales de casos de las empresas representadas.

El diploma de compras estratégicas se compone de 15 módulos

INVERSIÓN
\$20,000 MXN

Katerine Rivera

Tel: (442) 402 1000 Ext 1302

Whatsapp: 4421450884

empresas@mondragonmexico.edu.mx



TEMARIO

MÓDULO 1 VUCA: LA NUEVA REALIDAD

MÓDULO 2 LA CADENA DE SUMINISTROS

MÓDULO 3 ESTRATEGIA

MÓDULO 4 EL PROCESO DE COMPRA

MÓDULO 5 EL MODELO DE ANÁLISIS

MÓDULO 6 NIVEL I: ANÁLISIS INTEGRAL

**MÓDULO 7 NIVEL 2: ANÁLISIS
SECTORIAL**

**MÓDULO 8 NIVEL 3: ANÁLISIS
TRANSACCIONAL**

MÓDULO 9 NIVEL 4: ANÁLISIS TÁCTICO

**MÓDULO 10 METODOLOGÍA: COMPRAS
ESTRATÉGICAS**

**MÓDULO 11 EVALUACIÓN DE
PROVEEDORES**

**MÓDULO 12 AUTOMATIZACIÓN DE
PROCESOS DE COMPRA**

**MÓDULO 13 TALLER DE
IMPLEMENTACIÓN**

MÓDULO 14 MENTORING

**MÓDULO 15 PRESENTACIÓN DE
RESULTADOS**

TUS APRENDIZAJES

- Analizar los marcos conceptuales detrás de los modelos de competencia.
- Comprenderás las alternativas relacionadas con las decisiones que se toman en el proceso de compras en las empresas.
- Aprenderás las diferencias fundamentales entre los diferentes enfoques de competencia.
- Aprenderás a realizar una análisis de gasto.
- Aprenderás a usar herramientas de análisis para comprender el entorno de las categorías de compras.
- Aprenderás a desarrollar los pasos relativos a los cuatro niveles de análisis de nuestro modelo.
- Aprenderás a desarrollar estrategias de alto impacto para las categorías de compra analizadas.
- Mediante el estudio de un caso práctico comprenderás la utilización de herramientas del sourcing estratégico.
- Desarrollarás tu propio análisis de categorías y realizarás una presentación a los directivos de tu empresa.
- Transitarás el viaje de un modelo de compras táctico a uno estratégico.

DURACIÓN

80 horas

Horario: lunes y miércoles de
18:30 a 21:30 h
Modalidad: virtual

INVERSIÓN

\$20,000 MXN

Katerine Rivera
Tel: (442) 402 1000 Ext 1302
Whatsapp: 4421450884
empresas@mondragonmexico.edu.mx

