

Administración Estratégica de Compras

CURSO ABIERTO

Fecha: 11, 12 y 13 de Marzo.

Horario: 16:00 a 19:00 hrs.

Modalidad: En Línea

Dirigido a:

Personal Interesado.



Objetivo General:

Fortalecer la función de compras mediante el desarrollo de competencias estratégicas y la comprensión integral del rol del comprador, promoviendo una gestión eficiente y orientada a la optimización del área.

Metodología

El curso se basa en los principios de aprendizaje dirigido por el instructor, quien fungirá como facilitador para que los participantes construyan su propio conocimiento. Esto se llevará a cabo mediante:

- Exposición teórica en un 20 %
- Análisis de casos y Role playing 80%

TEMARIO

1.La función de Compras

- a. Introducción.
- b. El proceso de compras.
- c. Documentación para compras.

2.NEGOCIACIÓN PARA COMPRADORES

- a. Introducción.
- b. La interacción humana.
- c. Los elementos de la negociación.
- d. Los obstáculos en las negociaciones.
- e. Etapas de la negociación.

3.AUDITORÍAS EN COMPRAS

- a. Introducción.
- b. Conceptos de auditoría.
- c. Recomendaciones para Compradores al contestar auditorías.

4.EVALUACIÓN A PROVEEDORES

- a. Introducción.
- b. Criterios de evaluación.
- c. Recomendaciones para visitas a proveedores.
- d. Recomendaciones a Compradores.

5.ANÁLISIS DEL VALOR Y AHORROS

- a. Introducción.
- b. Tipos de ahorro.
- c. Identificación de productos y servicios clave.
- d. Metodología de identificación de ahorros.
- e. Factores que afectan el costo de productos y servicios.



Ing. Juan Pablo Monsalvo Mijangos

RESEÑA CURRICULAR DEL INSTRUCTOR

Juan Pablo, es un profesional con más de 20 años de trayectoria en compras directas e indirectas dentro de los sectores automotriz, industrial, manufactura y telecomunicaciones. Ha liderado más de 200 proyectos de ahorro y servicio a nivel nacional, brindando atención a 16 plantas de manufactura y corporativos, con impactos directos en la reducción del gasto de manufactura y mejora del P&L.

Cuenta con amplia experiencia en la evaluación y desarrollo de proveedores nacionales e internacionales, gestión y negociación de contratos, administración de proyectos bajo metodología PMI, cumplimiento normativo (IATF y ambiental) y liderazgo de equipos multidisciplinarios. Entre sus logros destacan ahorros sostenidos anuales del 3 al 5% en P&L, la implementación de estrategias de compra para nuevas plantas y la optimización de procesos de abastecimiento.

Es Ingeniero Industrial por el IPN, con diplomados en Administración de Compras (UVM) y Mantenimiento Productivo Total (ITESM). Actualmente cuenta con formación en Administración de Proyectos PMI y en Coaching Ejecutivo y alineación de equipos de trabajo. Domina herramientas tecnológicas como SAP, JD Edwards, Ariba y SRM SAP, y se desempeña con fluidez en inglés y español.

Actualmente está activo en el área de compras, contribuyendo así, los cambios en tendencia y los procesos que han sufrido modificaciones para adaptarse a las nuevas tecnologías.

Su perfil combina visión estratégica, habilidades de negociación, adaptabilidad y enfoque en resultados, aportando valor a la gestión de compras y a la consolidación de cadenas de suministro eficientes y competitivas.



Constancia de participación.
Curso con registro ante la
STPS.



PayPal, tarjeta de crédito y débito (Visa y Mastercard) y depósito bancario. Aplica pago con tarjeta de crédito, 3 y 6 meses sin intereses.



SOLUCIONES IDEALES EN PERSONAL
SELECCIONADO S.A. DE C.V
BBVA BANCOMER
NO. DE CUENTA: 0155596939
CLABE: 012650001555969392

Oficinas Administrativas

Piaxtla #6, 2do, Piso, esq. Zacapoaxtla
Col. La Paz, C.P. 72160. Puebla.



SIPSRH



@rh_sips



SIPS



sips_rh

Tel: 22 22 96 65 85 | Informes@sips.mx | www.sips.mx