

# Formación integral

de DE LAS FUNCIONES  
DIRECCIÓN EN COMPRAS

EXPERTO EN LAS FUNCIONES DE DIRECCIÓN DE COMPRAS





**Uadin**, Universidad de Desarrollo en Innovación, junto con **UDIMA**, la Universidad a distancia de Madrid, queremos contribuir con una formación integral para toda la carrera del líder comprador y para ello, hemos creado la **Escuela de Compras**, con un modelo de formación basado en contenido teórico, que proporciona el conocimiento básico de cada especialidad, un cuadro de profesores que lideran cada uno su materia desde la experiencia, contribuyendo a dar soporte, conocimiento e interactuando, a través de casos prácticos, que hacen que el alumno finalice la formación con conocimiento, experiencia y confianza para liderar cualquier área y especialidad en compras de cualquier organización.

## FORMACIÓN INTEGRAL DE LAS FUNCIONES DE DIRECCIÓN DE COMPRAS

Un líder en la gestión de las compras y aprovisionamiento es el facilitador del éxito, parte indispensable y relevante en el objetivo económico de las organizaciones.

Conocer las técnicas para conseguir los beneficios en su cuenta de resultados, dominar los procedimientos más relevantes del departamento de compras, conocer el sistema de evaluación de ofertas, dominar las mejores técnicas para la negociación con proveedores o el desarrollo del plan de suministros son conocimientos y cualidades que deben dominar estos perfiles indispensables en todas las organizaciones que quieran ser líderes del mercado





**La formación es Universitaria y oficial** a través del reconocimiento del alumno con los ECTS - European Credit Transfer System. El Master en Dirección y Gestión en Compras, de una duración de 2 años, contiene 60 Créditos ECTS y cada especialidad la parte correspondiente a su extensión en tiempo y dedicación. La formación como Experto en las funciones de Dirección de Compras y la formación como Experto en Gestión Estratégica en Compras son de un año de duración y 27 créditos ECTS, este formato permite al alumno cursar por especialidades.

**Para la obtención del título de master** después de cursar ambos el alumno solo tendrá que realizar el trabajo fin de Master.

**El alumno trabajará a través de un sistema de formación innovador** con toques de gamificación, masterclas (Mooc propios), datos de actualidad, foros, debates, casos prácticos todas las herramientas para ir adquiriendo el conocimiento y la experiencia para dominar las técnicas de las funciones del comprador.

**Se potenciará la organización** y realización de acciones formativas concertadas, de cualquier nivel, como conferencias, reuniones, seminarios, jornadas y cursos, mediante el intercambio de experiencias y conocimientos, de formadores y expertos, recursos didácticos, infraestructuras docentes, etc.,

**La formación se realiza con una metodología elearning** a través de un campus virtual propio. El alumno cuenta con un abanico extenso de herramientas de comunicación, de seguimiento del proceso de aprendizaje y una atención docente constante y personalizada. Los profesores del programa ofrecen una orientación, guía y apoyo constante para facilitar la transmisión de información, desde la aportación de contenidos relevantes hasta la dinamización del proceso de aprendizaje.

## DIRIGIDO A

- Directores.
- Jefes de Compras y Aprovisionamientos.
- Category Managers.
- Técnicos de compras, logística y aprovisionamiento.
- Universitarios, que vean en esta área un entorno afín de trabajo.

### Curso recomendado para:

- Directores Económicos y Financieros.
- Directores de Logística.
- Directores de Producción.
- Jefes de Gestión de Materiales y Logística que tengan responsabilidades en el área de Compras y Aprovisionamientos.

## OBJETIVOS

- Formar líderes en Compras profundizando en el conocimiento y la práctica de los sistemas y herramientas que permiten gestionar profesionalmente todos los aspectos que componen la función de compras.
- Dotar al profesional de herramientas técnicas que faciliten sus decisiones del día a día.
- Optimizar las relaciones con los proveedores mejorando en todos los procesos de la negociación, mejora continua de las prestaciones de los proveedores
- Incrementar la capacitación de los asistentes, su competencia para la resolución de problemas

- y toma de decisiones en el desarrollo de sus funciones.
- Establecer las especificaciones y la planificación de Compras.
- Mejorar la gestión de stocks.
- Establecer las bases de la efectividad en la gestión de las compras.
- Destacar los conceptos y reglas éticas de la compra.
- Establecer un networking de alto nivel, sólido y fiable, que permita establecer una red de contactos excelente y sostenible en el tiempo, constituyéndose, por tanto, en una ventaja competitiva personal

# TÍTULO OBTENIDO

## DOBLE TITULACIÓN:

**Experto Universitario** en:

**Funciones de Dirección de Compras**

Expedida por:

**UDIMA**, Universidad de Madrid



**Master Executive** en:

**Dirección y Gestión Estratégica de Compras**

Expedida por:

**UADIN** Business School



# TEMARIO

## 1 Dirección Organizativa y Liderazgo en las Compras

1. Objetivos de la función de compras.
2. El equipo de compras: Personas y Recursos.
3. Liderazgo en compras.
4. Liderazgo estratégico para el cambio en compras.

## 3 Mercados globales de Compras: Global Sourcing

1. Globalización de la economía.
2. Definición de Global Sourcing.
3. Adaptación de compras al Global Sourcing.
4. Procesos de Importación.
5. Costes asociados a la importación.
6. Incoterms.
7. Contratos internacionales.

## 2 Planificación y Alcance del proceso de Compras

1. Especificaciones de los elementos a comprar
2. Forma, propósito y objetivo
3. Diseño y desarrollo de productos
4. Contenido de las especificaciones
5. Clasificación y codificación
6. Racionalización de las necesidades
7. Necesidad y niveles de planificación de las compras
8. Planificación a largo plazo
9. Presupuesto anual
10. Técnicas de previsión
11. Sistemas de planificación



# TEMARIO

## 4 Técnicas y habilidades de negociación para Compradores

1. Introducción.
2. Psicología de las Compras.
3. El Proceso de Negociación en Compras.
4. El Proceso de Negociación Asertiva.
5. La Persuasión.
6. La Seducción.
7. Análisis Transaccional.
8. -Negociación Creativa. Cómo gestionar los juicios.
9. Actitudes y Estilos Negociadores.
10. Cualidades del Buen Negociador.

## 5 Soluciones TI para las compras: e-sourcing, e-procurement, e-purchasing

1. Sistemas de Información y el modelo tecnológico para compras hoy.
2. Plataformas tecnológicas en compras.
3. La gestión integral y colaborativa con los proveedores.
4. E-requisitions.
5. E-Sourcing: Proyectos de negociación a través de la plataforma de compras.
6. E-Contracts: Formalización de contratos digitales en plataforma de compras.
7. Órdenes de compra y gestión operativa de la entrega.
8. El proyecto de transformación digital de las compras.

## 6 Gestión Estratégica de Proveedores (SRM)

1. Concepto Supplier Relationship Management (SRM).
2. Tipos de Relaciones Estratégicas con proveedores.
3. Maximizar valor a través de SRM.
4. Análisis de riesgos y planes de mitigación.
5. Fases de implementación de un programa SRM.
6. Las fases de implementación Paso a Paso.

## 7 Identificación Evaluación y Selección de proveedores

1. Búsqueda y selección de proveedores.
2. Evaluación y preselección de proveedores
3. El precio de venta.
4. Precios de compra y coste
5. Curvas de experiencia (de aprendizaje).
6. Petición de ofertas





# uadin

Business School

## UADIN Business School

nace con el objetivo de proporcionar una nueva visión  
y una nueva forma de entender la formación en el mundo empresarial



UADIN ofrece a las empresas e individuos un modelo de aprendizaje avanzado y soluciones eficaces a sus necesidades crecientes de formación, un espacio para el encuentro de directivos, profesionales y emprendedores que quieran intercambiar ideas y experiencias a través del aprendizaje.

El éxito de UADIN reside en una metodología práctica y relevante de aprendizaje y una creciente comunidad de alumnos preparados para afrontar los retos actuales y liderar las empresas en el futuro.

UADIN, basa su aprendizaje en un modelo educativo propio, el modelo T.I.A., que permite a nuestros alumnos desarrollar un marco práctico para tomar decisiones de forma eficaz, con la experiencia y la aplicabilidad directa para resolver problemas empresariales, un modelo de aprendizaje fundamentado en las mejores y más contrastados modelos de estudio



uadin  
Business School

<http://www.uadin.com>

+34 910 607 564

+34 683 617 902

# BASAMOS NUESTRA FORMACIÓN EN TORNO A CUATRO EJES FUNDAMENTALES



## INNOVACIÓN



Incorporamos las últimas tendencias e innovaciones en cada área del conocimiento. Somos conscientes que la simple presencia de tecnologías novedosas en los entornos educativos no garantiza la innovación.

Esta debe ser entendida como el cambio producido en las concepciones de la enseñanza y en los proyectos educativos; en la manera de pensarlos y llevarlos a la práctica.

## TECNOLOGÍA



Las nuevas tecnologías ofrecen grandes posibilidades de estandarización de producto y adecuación a las necesidades individuales de la enseñanza, además de ser una clara alternativa a la descentralización en lo que se refiere a reducir tiempo atendiendo a un mayor número de necesidades.

Un nuevo modo de construir el conocimiento, favoreciendo el trabajo colaborativo y el autoaprendizaje.

## ESPÍRITU EMPRENDEDOR



El apoyo al individuo dentro y fuera de las organizaciones forman parte de nuestra misión fundacional. Por ello, todos los alumnos participan de las ventajas de formar parte de una extensa red de partner del entorno empresarial.

Las empresas y las organizaciones constituyen la razón de ser de UADIN.

Actualmente, forman parte de su comité de organización directivos y empresarios. Así pues, son las organizaciones y, específicamente, las personas que las conforman, las destinatarias de nuestra misión.

## EQUIPO HUMANO



Nuestros profesores se convierten en mentores, guiando y ayudando al alumno en todo momento y convirtiéndose en parte activa relevante del proceso de aprendizaje.

Se trata de abordar un nuevo reto al sistema educativo, y es el pasar de un modelo unidireccional de formación, donde por lo general los saberes recaen en el único maestro o profesor que está en el aula, a modelos más abiertos y flexibles, donde la información y la experiencia de muchos docentes es compartida y alimentada entre diversos docentes y alumnos. Un gran equipo humano, una comunidad de aprendizaje.



# METODOLOGÍA



## Método de enseñanza propio

Este modelo permite a los alumnos desarrollar un marco práctico para tomar decisiones de forma eficaz, con la experiencia y la aplicabilidad directa para resolver problemas empresariales. Es un modelo de aprendizaje fundamentado en los mejores y más contrastados modelos de estudio.

- Profesionales docentes expertos en la Formación Abierta.
- Elaborados resúmenes de textos.
- Destacados y subrayados.
- Reglas Mnemotécnicas: palabras clave e imágenes mentales para asociar conceptos.
- Practicar con exámenes de la asignatura.
- Herramientas para distribución del estudio.
- Fichas de estudio: convertimos la memorización en un proceso más divertido.
- Intercalar estudios con recursos, webinar, masterclass y píldoras complementarias de estudio.
- Comunidad de aprendizaje.



## Completa tu formación con nuestro Servicio de Orientación Laboral En Uadin tenemos portal de empleo propio.

### ORIENTACIÓN

Ayudamos a las personas que estén en búsqueda de empleo o que quieran cambiar de puesto o empresa a conseguir sus objetivos. Esto se consigue proporcionando asesoramiento, información y entrenamiento que facilite el cumplimiento de sus objetivos.

### PORTAL DE EMPLEO

Nuestro portal de empleo especializado integra oferta y demanda laboral existente en el mercado. El objetivo principal de este espacio, es un servicio gratuito y preferencial para nuestros alumnos, de manera rápida y simple.

## Si eres empresa o empleado, bonificamos tu formación

A

**Trámites administrativos**  
para uso de  
formación bonificada

B

**Asesoramiento**  
para aplicar correctamente  
la bonificación

C

**Gestionamos**  
el crédito formativo  
de tu empresa



# uadin

Business School

<http://www.uadin.com/>

Tlf: +34 638 90 33 72

