

Formación integral

y DE TODAS LAS FUNCIONES
CATEGORÍAS DEL COMPRADOR

MÁSTER EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS

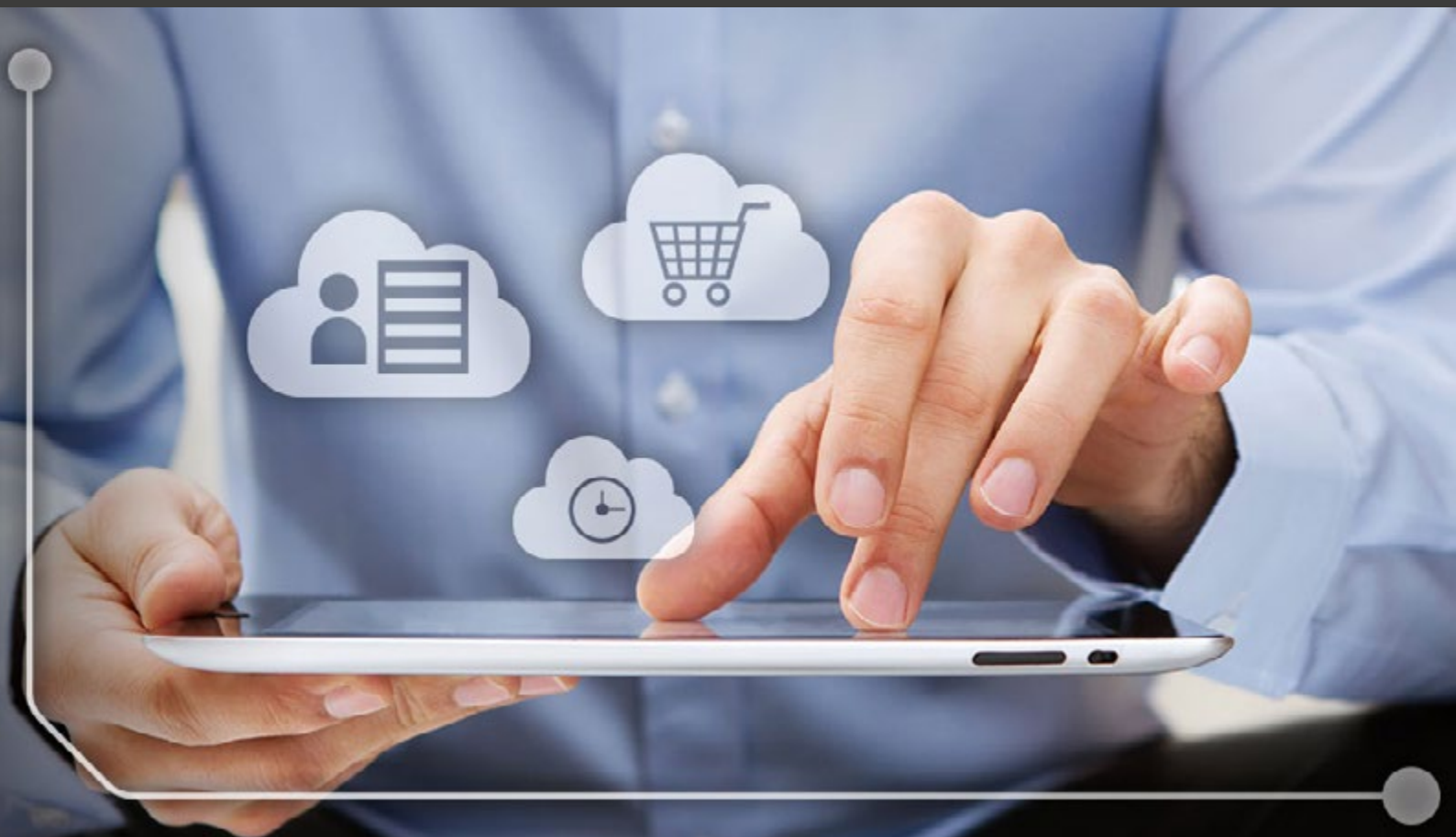


C·U·C·A

Certificación Universitaria en Compras y Aprovisionamiento



uadin
Business School



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 una Escuela de Compras **CUCA**, 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 TODAS LAS FUNCIONES Y CATEGORÍAS DEL COMPRADOR

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 **contiene 60 Créditos ECTS** y cada especialidad la parte correspondiente a su extensión en tiempo y dedicación, el Master Executive en Dirección de Compras y el Master Executive en Gestión Estratégica en compras.

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

Curso recomendable para:

- 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.
- 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: 60 créditos ECTS

Expedida por:

UDIMA, Universidad de Madrid
UADIN Business School



MÓDULOS DE INTRODUCCIÓN

A El plan de transformación digital

1. El cambio como constante empresarial.
2. ¿Qué es la transformación digital?
3. Transformación digital: dos conceptos en uno.
4. ¿Qué es una empresa digitalizada?
5. ¿Qué es la transformación?
 - a. Nuevos modelos de negocio.
 - b. La teoría del consumo colaborativo.
 - c. Las grandes referencias innovadoras.
 - d. AIRBNB: Disrupción de la industria turística.
 - e. UBER y CABIFY: Disrupción de la industria del transporte urbano.
6. Nuevos profesionales para la nueva organización.
7. Organización digital: Comparte, comprométete y se ágil.



TEMARIO

1 Dirección Organizativa y Liderazgo en las Compras

1. Objetivos de la función de compras.
2. Perspectivas.
3. El personal de compras.
4. Liderazgo en compras.
5. Implicación del personal de compras.
6. Planes de formación.

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.

4 Técnicas y habilidades de negociación para Compradores

1. Principios de la Negociación.
2. Preparación de la Negociación.
3. Conocimiento y aplicación de tácticas de Negociación.
4. Negociación internacional.
5. Negociación interna.
6. Comportamiento en las negociaciones.
7. Gestión del tiempo.
8. Pre y Post-Negociación.
9. Mercado y proveedores. Nuestro entorno natural.
10. Conceptos sobre negociación.
11. La escucha activa en el proceso negociador.
12. Técnicas entrevista para mejorar la negociación.
13. La negociación no verbal.
14. La negociación asertiva.
15. Persuasión.
16. La seducción en la negociación.
17. Análisis transaccional y la ventana de johari.
18. La negociación creativa.
19. Actitudes negociadoras.
20. Estilos negociadores.
21. Cualidades y habilidades del buen negociador

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. Planificación a largo plazo
10. Presupuesto anual
11. Técnicas de previsión
12. Sistemas de planificación

TEMARIO

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

1. Sistemas de la Información.
2. La Función de Compras.
3. Soluciones de los Portales de Proveedores.
4. e-Sourcing. RFx.
5. e-Sourcing. AUC.

6 Gestión Estratégica de Proveedores (SRM)

1. Objetivos del SRM.
2. Relación con los proveedores.
3. Los pilares del SRM.
4. Segmentación de proveedores.
5. Implantando SRM.
6. Evaluación del SRM.
7. Gestión del valor.

7 Habilidades Directivas y Empresariales

1. Estilos de dirección y liderazgo.
2. Liderazgo emocional.
3. La motivación en el equipo.
4. Gestión del tiempo.
5. Habilidades comunicativas.
6. Resolución de conflictos.

8 Gestión Estratégica: Ejecución, Herramientas y Escenarios

1. Estrategia empresarial.
2. Cultura empresarial, estructura organizacional y poder.
3. Naturaleza de la cadena de suministro.
4. Estrategia de Compras y Aprovisionamiento.
5. Marketing de Compras.

9 Category Management

1. Introducción al Category Management de compras.
2. Preparación y Planificación.
3. Definición de objetivos y prioridades.
4. Obtención de información.
5. Análisis de costes y precios.
6. Análisis de posicionamiento y oportunidades de la categoría de compra.
7. Creación de la estrategia de la categoría de compra.
8. Ejecución del proyecto de categoría de compra.
9. Análisis y revisión del proyecto de categorías.



TEMARIO

10 Lean digital para compradores

1. Introducción a la Metodología LEAN.
2. Los fundamentos LEAN Manufacturing: Hacia la excelencia operacional.
3. LEAN Digital.
4. Integración LEAN Manufacturing y LEAN Digital.

11 Logística integral 4.0: Gestión avanzada de la Supply Chain

1. Las nuevas Tecnologías aplicadas a Compras
2. El Blockchain aplicado a Compras
3. E-Sourcing / E-Procurement
4. ERP's y Plataformas de Compras

12 La Función Financiera. Finanzas para Compras.

1. Compras en la rentabilidad de la empresa.
2. El análisis financiero de la empresa.
3. El análisis económico de la empresa.
4. Costes de oportunidad de los activos.
5. La financiación de las inversiones.
6. Ejercicios de análisis y cálculo de mejora de la rentabilidad.

13 Sostenibilidad, responsabilidad y Compras

1. Desarrollo sostenible.
2. Responsabilidad social empresarial (RSE).
3. Compras como protagonista de la RSE en la cadena de suministro.
4. Incorporar la RSE en las Compras.
5. Guías y recursos.

14 Performance y auditoría en Compras

1. Introducción. Aspectos generales de los Indicadores de gestión empresarial.
2. Indicadores de Compras de Materiales de Partida (materias primas y materiales de acondicionamiento).
3. Indicadores de Compras de Servicios (materias primas y materiales de acondicionamiento).
4. Indicadores de rendimiento y productividad del equipo de compras.
5. Estudios de Benchmarking.
6. Sistemas de gestión integrada, datos bien a la primera.
7. Auditoría en Compras.



TEMARIO

15 Identificación Evaluación y Selección de proveedores

1. Conseguir los mejores proveedores.
2. Modelos de búsqueda de proveedores.
3. Proceso selección proveedores.
4. Fase previa proceso selección.
5. Identificación sobre posibles proveedores.
6. Tipos de información según la fuente.
7. Auscultación o auditoria de proveedores.
8. Concepto y objeto.
9. Capacidad y motivación del proveedor.
10. Modelo Perceptivo del proveedor.
11. Tipos de actitudes del proveedor.
12. Indicativo global de motivación.
13. Metodología para la evaluación previa de proveedores.
14. Metodología multicriterio AHP.
15. Resultado de la evaluación.
16. Decisión de elección.
17. Cuestionario evaluación previa.

16 Internet de las cosas IOT

1. Que es el IOT.
2. La sensorización – mundo interconectado.
3. ¿El IOT puede cambiar mi modelo de negocio?
4. El mundo digital es imparable.
5. Como dar los primeros pasos en el IOT.
6. Comunicaciones IOT.
7. Que es el protocolo MQTT.
8. La red alternativa para IOT.
9. Servicios Cloud (IaaS, PaaS, SaaS, M2m).
10. Lenguajes IoT.
11. Azure IoT.
12. Dispositivos IoT.
13. Casos de uso.
14. Seguridad IoT

17 Ciberseguridad

1. Conceptos y estado del arte de la ciberseguridad en la transformación digital industrial.
2. Definición e identificación de los distintos términos y conceptos clave.
3. Principales diferencias entre Seguridad IT y Seguridad OT.
4. Amenazas y vulnerabilidades de seguridad específicas del sector industrial.
5. Técnicas usadas por los ciberdelincuentes.
6. Elementos de un programa de ciberseguridad industrial.
7. Evolución del mercado de la ciberseguridad industrial.
8. Principales desafíos de ciberseguridad industrial.





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/>

Tlf: +34 638 90 33 72

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.

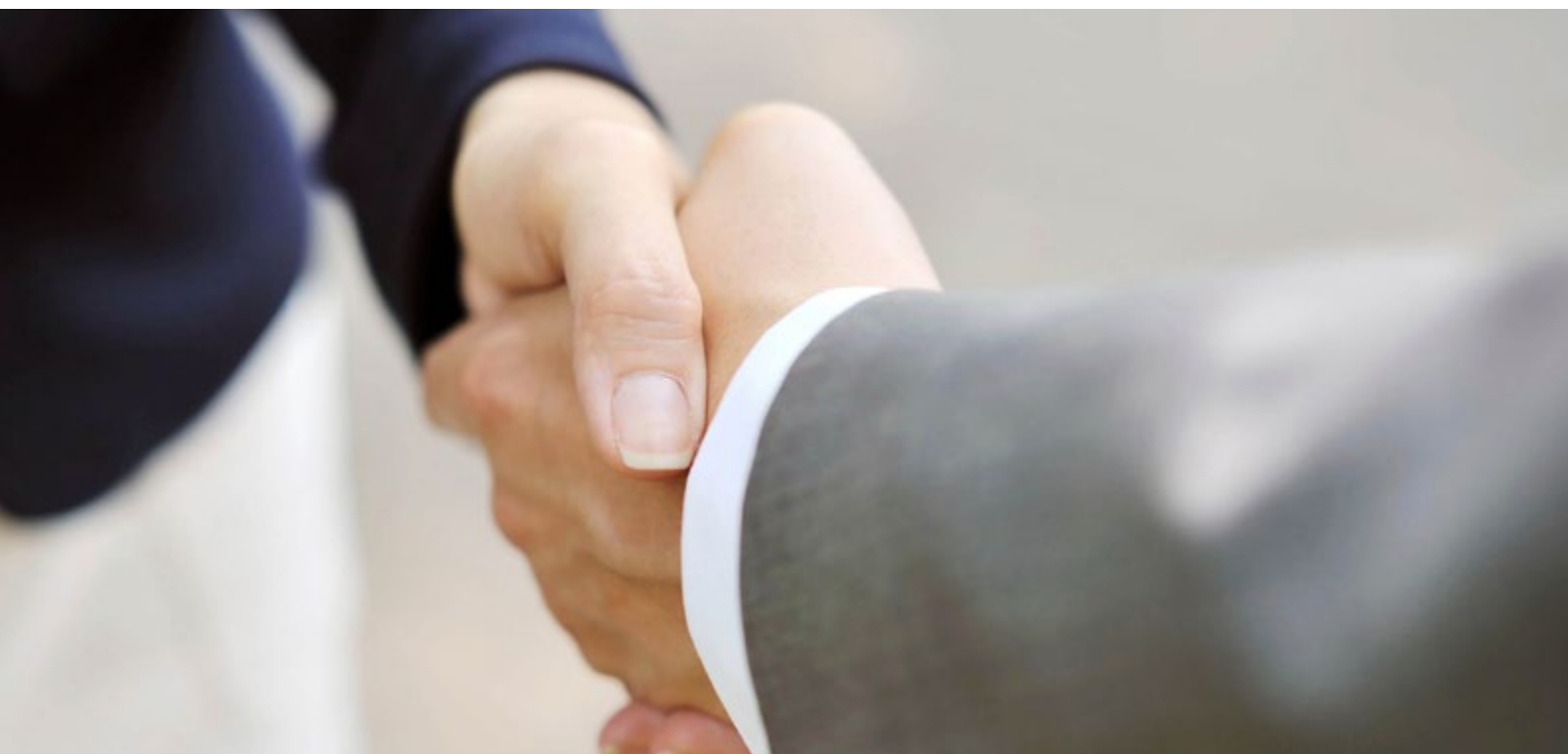
METODOLOGÍA



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

