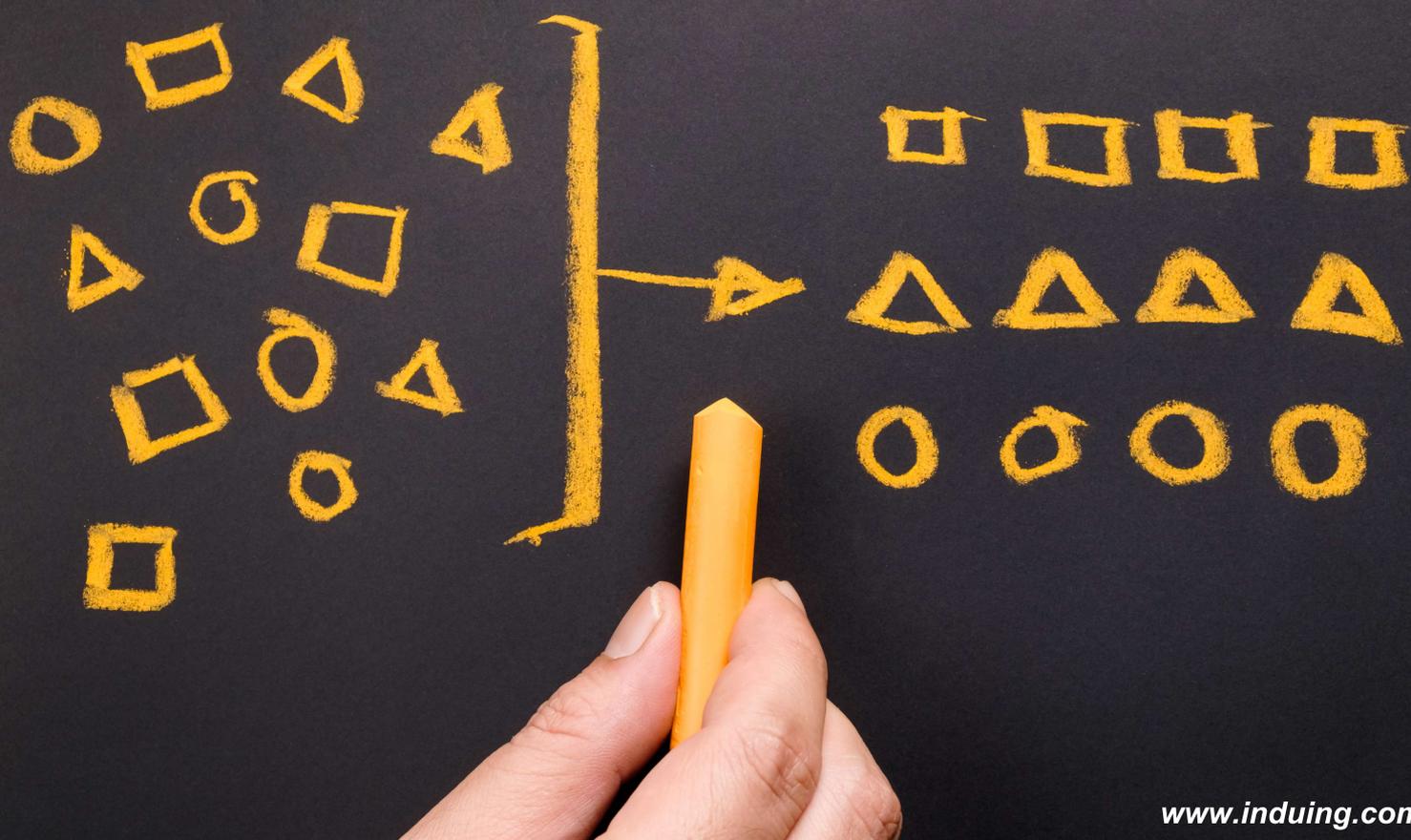


CATEGORY MANAGEMENT

GESTIÓN DE COMPRAS POR CATEGORÍAS



www.induing.com

INDUING

CATEGORY MANAGEMENT

GESTIÓN DE COMPRAS

POR CATEGORÍAS

La gestión por categorías ha sido la metodología que permitió la mayor evolución de la función de compras, desde las compras tácticas a las compras estratégicas, y como consecuencia ha permitido a las organizaciones de compras defender la rentabilidad de los negocios.

Gestionar por Categorías es una metodología práctica para poder aplicar herramientas y estrategias concretas que son necesarias para mejorar, de forma sustancial y continuada, la visión y manejo de nuestro portafolio de Compras.

OBJETIVOS:

- Poder llevar a cabo un análisis de nuestro portafolio actual de compras obteniendo una imagen completa de qué compramos y de cuáles son las necesidades de nuestra Empresa.
- Desarrollar estrategias de compras adecuadas para cada una de las categorías
- Liderar el cambio en el corto y medio plazo para, posteriormente y como ambición a largo plazo, actuar:
 - Identificando oportunidades continuas que aporten valor añadido
 - Promoviendo el contacto con los stakeholders como parte de este proceso
 - Optimizando la evaluación y selección de proveedores
 - Delegando finalmente el aprovisionamiento a los diferentes stakeholders

INFORMACIÓN PRÁCTICA:

- **MODALIDAD:** Presencial a través del Aula Virtual
- **DURACIÓN:** 8 Horas. (4 Sesiones de 2 Horas)
- **FECHA DE INICIO:** Consultar en la web: www.induing.com
- **HORARIO:** De 9:00 a 11:00 Hrs.
- **PRECIO:** 275 €
- **PLAZAS LIMITADAS:** 25 Personas
- **BENEFICIOS:** Formación Bonificable por la Fundación para el Empleo (FUNDAE)
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participantes

DIRIGIDO A:

- Directores y Responsables de Compras.
- Gerentes de negocio que desempeñen funciones de Compras.
- Category Managers.
- Profesionales de Compras que quieran actualizar sus conocimientos.

METODOLOGÍA

- Práctica participativa y adaptada a la actividad de los asistentes.
- Ejercicios vivenciales de la realidad empresarial.
- Exposición de métodos apoyados en casos reales.
- Las sesiones se desarrollarán con un contenido teórico – práctico.

PROGRAMA

1. ¿Qué es la Gestión por Categorías?
2. Segmentación del portafolio de Compras
3. Análisis matriciales y mapa de categorías
4. Los métodos para la gestión por categorías
 - El sourcing estratégico
 - El category management
5. Introducción al sourcing estratégico
6. Introducción al Category Management
7. Las etapas del Category Management
8. La implantación y seguimiento

PONENTE



JORDI CIVIT

- Coordinador del Área de Compras en IQS Executive Education de la URL (Universidad Ramón Llull) Asesor, mentor e Interim Manager en Gestión Estratégica de Compras.
- Mentor de la base de expertos del Tecnocampus de la UPF.
- 30 años de experiencia en Direcciones de Compras.
- 10 años de experiencia en Gestión de Compras de Materias Primas Doctor en Biología por la UAB.



INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta, 48011 Bilbao
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid
Tel: (+34) 911 841 944

Email: info@induing.com

www.induing.com