

TALLER DIRECTIVO

CÓMO AYUDAR A DESARROLLAR PROVEEDORES LOCALES

AULA
VIRTUAL



INDUING

CÓMO AYUDAR A DESARROLLAR PROVEEDORES LOCALES

PRESENTACIÓN

El entorno VUCA en el que nos movemos, el aumento del coste logístico y la necesidad de reducir los riesgos en la cadena de suministro abre interesantes oportunidades para trabajar con proveedores locales que, a diferencia de players internacionales, nos permiten mayor flexibilidad, control y colaboración.

En muchos casos, se trata de empresas más pequeñas que pueden tener mayores limitaciones pero también una forma más creativa de gestionar la dificultad. Es el momento de trabajar juntos, de generar riqueza en nuestro entorno y de reducir riesgos.

“Localización” es un concepto en auge que conlleva un abordaje amplio y necesario:

- ¿Estamos preparados para “LOCALIZAR” de una manera rápida?
- ¿Disponemos de RECURSOS suficientes para desarrollarlos a la vez que cumplimos con nuestra actividad principal?
- ¿Están los proveedores abiertos y preparados para un PROYECTO DE DESARROLLO?
- ¿Cómo alcanzar los INDICADORES que necesitamos con proveedores locales?
- ¿Cómo realizar una valoración del TCO en el contexto actual?
- ¿Cómo integrarlos en nuestros objetivos de SOSTENIBILIDAD para 2030?
- ¿Cómo proteger su SALUD FINANCIERA sin que suponga un abuso de posición dominante y conocimiento para negociar con ventaja?
- ¿Cómo llevan a cabo la PLANIFICACIÓN y la gestión de FLUCTUACIONES a corto plazo?
- ¿Qué necesitan de nosotros para asegurar la disponibilidad de sus MATERIAS PRIMAS ante cualquier imprevisto?
- ¿Trabajan conforme a SISTEMAS DE GESTIÓN standard, conocen y manejan las principales herramientas?
- ¿Conocemos sus planes de MEJORA CONTINUA?
- ¿Cómo establecer un plan de COMUNICACIÓN efectivo?
- ¿Cómo medimos el PROGRESO del proyecto de desarrollo?
- ¿Pueden asumir PROCESOS ADMINISTRATIVOS en nuestro propio sistema?
- ¿Cuál es el estilo de Dirección y el CLIMA LABORAL que les permita ser flexibles cuando sea necesario?
- ¿Asumen su responsabilidad si recurren a la SUBCONTRATACIÓN?
- ¿Se forma en POLIVALENCIA y existe un plan de RELEVO GENERACIONAL?

INFORMACIÓN PRÁCTICA

| | |
|----------------------------|--------------------------------------|
| • MODALIDAD: | Presencial a través del Aula Virtual |
| • DURACIÓN: | 6 Horas en 2 sesiones de 3 h. |
| • DÍAS: | 18 y 25 de Octubre de 2022 |
| • HORARIO: | De 10:00 a 13:00 Hrs. |
| • PLAZAS LIMITADAS: | 30 Personas |
| • PRECIO: | 275 € |
| • BENEFICIOS: | Formación Bonificable por FUNDAE |
| • CERTIFICADO: | De asistencia a los participantes |

OBJETIVOS

- Conocer y gestionar los riesgos con proveedores tanto globales como locales.
- Entender las claves para el desarrollo y homologación de nuevos proveedores.
- Conocer los requerimientos de cadenas de suministro que buscan la Excelencia.

DIRIGIDO A

- Responsables de Compras

METODOLOGÍA

- El taller se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en el aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
- Exposición teórico-práctica, fundamentada en la experiencia diaria de la ponente, permitiendo la intervención de los asistentes con el fin de resolver en común todas aquellas cuestiones de interés.
- Se proyectará una presentación y se entregará documentación.

PROGRAMA

1. ¿Por qué hablamos de localización?.
2. Entorno VUCA: riesgos en la cadena de suministro.
3. Desarrollo de proveedores: Claves principales.
4. Ciclo PDCA en los proyectos de desarrollo de proveedores.
5. Y, ¿después qué? Mejora continua y Excelencia.

PONENTE



Ainhoa Marcos **Responsable de Compras BSH (Santander)**

Ainhoa es licenciada en Ciencias Empresariales y cuenta con una experiencia de más de 20 años en el grupo multinacional BSH Home Appliances.

Destacamos de ella su experiencia transversal desempeñando funciones en IT, Responsable del Control Financiero hasta llegar a Responsable de Compras de la planta del grupo en Santander y que compatibiliza con la responsabilidad de compra de piezas de fundición para las distintas factorías del grupo a nivel internacional.



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