

COMPRAS INDIRECTAS

GESTIÓN ESTRATÉGICA, TÁCTICA Y REDUCCIÓN DE COSTES

**AULA
VIRTUAL**



INDUING

PRESENTACIÓN

Las compras indirectas se diferencian de las directas en qué no están directamente contenidas en el producto o servicio que vendemos.

Sin embargo, esta es una definición muy ambigua. Las compras indirectas incluyen servicios y productos necesarios para que nuestra empresa y toda la organización siga funcionando y sea competitiva.

Las compras indirectas a menudo son desatendidas por las compañías. Muchas veces quedan en manos de los clientes internos y no son tratadas de una forma profesional.

En este curso aprenderemos a gestionarlas para aportar importantes fuentes de ahorro, generar tesorería, eficiencia y competitividad para la empresa.

OBJETIVOS

- **Detectar y clasificar las compras indirectas e incluirlas bajo la gestión de compras global** de la empresa.
 - **Desarrollar estrategias de suministro** en línea con los objetivos del negocio.
 - **Gestionar la táctica de aprovisionamiento y de negociación** adecuada para no sobrecargarnos de trabajo
 - **Identificar fuentes de ahorro y eficiencia** para la optimización de las compras indirectas.
-

METODOLOGÍA

- El taller se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en el aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
 - Las sesiones constarán de presentaciones teóricas y puestas en común en las que el grupo compartirá experiencias.
 - Habrá ejercicios prácticos realizados en grupo y de forma individual.
 - La clave es poder aplicar todo lo aprendido en el día a día de tu organización.
 - Se entregará documentación y la presentación del profesor.
-

NORMATIVA ACADEMICA

- **MODALIDAD:** Aula Virtual
- **FECHAS:** Consultar en la web: www.induing.com
- **DURACIÓN:** 8 Horas. / 2 Días. (2 Sesiones de 4 horas)
- **HORARIO:** De 9:00 a 13:00 Hrs.
- **PRECIO:** 285 €
- **BENEFICIOS:** Formación bonificable a través de FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participante

PROGRAMA

- 1. Compras Indirectas. Qué son, ejemplos y posibilidades de ahorro y eficiencia.**
- 2. Como identificar las Compras Indirectas e incorporarlas bajo la gestión del Departamento de Compras.**
 - Metodología de análisis.
 - Clasificación y segmentación.
 - Organización de la información.
- 3. Estrategia y táctica en Compras Indirectas**
 - Objetivos de coste, de gestión y de valor.
 - Posicionamiento en la matriz de Kraljic
 - Gestión del riesgo.
 - Políticas de Compras de faciliten la gestión desde la necesidad hasta el pago.
 - Automatización, catálogos y Tail Spend Management.
 - Identificación de oportunidades.
 - Coste / Especificaciones / Demanda / Valor
 - Priorización y gestión de oportunidades, y KPIs orientativos.
 - Ejercicio: Construir tu estrategia en Compras Indirectas
- 4. Gestión de proveedores en Compras Indirectas**
 - Establecer un plan de desarrollo de proveedores para Compras Indirectas.
 - Scoring de proveedores.
- 5. El Presupuesto de Ahorros de Compras Indirectas (PACI).**
 - Como crear una organización eficiente en Compras Indirectas.
 - Cómo construirlo.
 - Cómo identificar oportunidades.
 - Cómo priorizar el trabajo.
 - Cómo medir y reportar ahorros.
 - Ejercicio: Construir tu PACI.
- 6. Negociación eficaz en Compras indirectas.**
 - El Project Charter como herramienta de negociación con el Cliente Interno.
 - Negociación Fast Track con proveedores.
 - Proyectos de Compra Ágiles.

PONENTE



Martín Martínez Rupérez. **Director España EPSA Groupe.**

Martín Martínez Rupérez. Consultor de más de 15 años de experiencia, actualmente director en España de la multinacional EPSA Groupe.

Ha liderado planes de reducción de costes sobre compras indirectas y transformaciones de departamentos de compras para empresas líderes en España y Europa.



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