



## **GESTIÓ ESTRATÈGICA DE COMPRES**

18 hores

### **INTRODUCCIÓ:**

Actualment les compres de la majoria de les organitzacions representen el 60-70% dels ingressos. Saps que un 1% d'estalvi en les compres equival a un 10% d'increment de vendes per a obtenir el mateix Benefici en el Compte de Resultats?

Aquest fet diferencial ha provocat una revolució en els departaments de compres de les organitzacions transformant-los de simples gestors de comandes a departaments estratègics dins dels seus organigrames i altament professionalitzats.

En qualsevol procés de compra, la variable preu és fonamental, però no és l'única.

Els nous temps requereixen noves maneres de negociar i establir noves relacions amb els nostres proveïdors que ens porten a veure'l com a un soci i, que ens permetin obtenir un resultat global millor per a tots els actors implicats, incrementant així el valor de les compres en l'estratègia de les companyies.

### **OBJECTIUS:**

- Conèixer un conjunt de tècniques i metodologies que ens permetin obtenir les millors condicions en qualsevol procés de negociació "WIN TO WIN", aconseguint l'optimització de recursos globals en tota la cadena de valor, i que el resultat d'aquestes negociacions permeti establir relacions duradores en el temps.
- Obtenir les habilitats necessàries per a establir estratègies de negociació eficients per a cada producte o servei.

### **DESTINATARIS:**

Professionals de l'Àrea de Compres, aprovisionaments, logística, etc, i en general totes aquelles persones que treballen en l'Àrea d'operacions i volen adquirir els coneixements i habilitats necessaris per afrontar els processos de negociació amb garanties d'èxit.

### **TEMARI:**

- 1. Introducció. Canvi de Paradigma "De Proveïdor a Soci".**
- 2. De Visió Local a Visió Global.**
- 3. Definició de Gestió Estratègica de Compres.**
- 4. Segmentació de Proveïdors.**
- 5. Mètodes d'Aprovisionament.**
- 6. Anàlisi dels Costos Associats a les Compres. Concepte de "Cost Integral".**
- 7. Negociació en Compres. Fases (Mètode Harvard).**
- 8. Indicadors Globals de Gestió (KPI's).**
- 9. Eines per a la Gestió Estratègica de les Compres.**
- 10. Impacte d'Internet i l'e-commerce en els processos de Compres.**

### **PROFESSORAT:**

**Sr. Joan Porras.**

Director d'Operacions de l'empresa Editorial Casals.

PDD per IESE. Enginyer superior en organització industrial. Enginyer tècnic en electrònica. Màster en Direcció d'Operacions per l'ICT. Màster International Supply Chain Managment per l'ICIL.



Cambra de Terrassa

C/ Blasco de Garay, 29-49  
Tel. 93 733 98 32  
Fax. 93 789 11 65  
[www.cambraterrassa.org](http://www.cambraterrassa.org)



Formació

**LLOC DE CELEBRACIÓ:**

**Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Terrassa**

C/ Blasco de Garay, 29-49  
08224 Terrassa

**DEMARCACIÓ:**

Gallifa · Matadepera · Olesa de · Montserrat · Rellinars · Rubí · Sant Cugat del Vallès · Sant Llorenç de Savall · Terrassa · Ullastrell · Vacarisses · Viladecavalls