



Programa de Herramientas para Compradores

Del 29 de octubre al 14 de noviembre | 6 Módulos temáticos | Total: 18 hs.

6 encuentros virtuales | Horario de 08:30 a 11:30 hs

| Perfil del participante

El programa está orientado a responsables, ejecutivos y/o líderes de las áreas de compras, abastecimiento y/o administración, que deseen formarse con una visión estratégica sobre el proceso de adquisiciones, especialmente diseñado para la industria del Oil & Gas, Minería y Energía.

| Objetivos

- Diferenciar el rol de un comprador transaccional de uno estratégico.
- Brindar herramientas esenciales para entender la importancia de la función de compras en la organización y su interrelación con las demás áreas de la compañía.
- Desarrollar técnicas que permitirán desempeñar la labor de forma efectiva y eficiente para abordar problemáticas complejas de la actualidad.

| Metodología

El programa fomenta la comunicación bidireccional a través de un entorno dinámico y participativo en cada uno de los encuentros. Se fomentará el trabajo cooperativo para compartir problemáticas y experiencias similares que atraviesan a las PYMES del Grupo en la realidad. Se realizarán dinámicas de role-playing y resolución de conflictos con el fin de desarrollar conocimientos y habilidades.

| Inscripciones - Cupos limitados

Para inscribirte, podés enviar un correo a coordinacion@gapp-oil.com.ar indicando:

- Empresa y cantidad de participantes.
- Nombre, apellido, edad, teléfono y mail de contacto.



Programa de Herramientas para Compradores

| Costos y Beneficios

Empresas socias GAPP: \$ 155.000 + IVA

Empresas no asociadas: \$ 190.000 + IVA

Early Bird: 10% de descuento inscribiéndose antes del 15/10

Descuento 20% desde el 3er inscripto.

El GAPP es UCAP para la presentación de proyectos de capacitación ante el programa de Crédito Fiscal de la SePyME.

| Programa y Contenido

MÓDULO 1 | GESTIÓN DE COMPRAS

Martes 29 de octubre - 08:30 a 11:30 hs.

- Profesionalización del sector de compras.
- Conceptos centrales del proceso de compras.
- La contribución del sector de compras a la organización.
- La planificación de compras.
- Revisión general de Herramientas de Análisis. Rfi, abc / Pareto en compras.
- Excel, Power BI, Power Automate. Evaluación de riesgos.

MÓDULO 2 | GESTIÓN DEL CLIENTE INTERNO

Jueves 31 de octubre - 08:30 a 11:30 hs.

- Desarrollo de especificaciones.
- Decisiones estratégicas, ¿cómo hacerlo?
- Desarrollo de un Service Level Agreement.
- Objetivos de compras. Clasificación de órdenes de compra.
- Reuniones de seguimiento con el cliente interno y el proveedor.



Programa de Herramientas para Compradores

MÓDULO 3 | GESTIÓN DEL ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

Martes 5 de noviembre - 08:30 a 11:30 hs.

- Metodología del Abastecimiento Estratégico. ¿Qué es la gestión por categorías?
- Análisis del mercado y del portfolio de proveedores.
- Análisis de la relación con el proveedor.
- Gestión de riesgos.
- Selección del proveedor: El rfi y el rfp.
- Contratación del proveedor.
- Segmentación de proveedores: preferidos, estratégicos, etc.
- Estrategias de reducción de costos: consolidación de proveedores.
- Compras tácticas y estratégicas.
- Catálogos electrónicos.
- Desarrollo de proveedores.
- Matriz de Kraljic.

MÓDULO 4 | GESTIÓN DE CONTRATOS Y LA RELACIÓN CON EL PROVEEDOR

Jueves 7 de noviembre - 08:30 a 11:30 hs.

- La ética en el sector de compras.
- Gestión del contrato.
- La ética en función de compras.
- La coherencia como ventaja competitiva del comprador.
- Gestión de la relación con el proveedor.

MÓDULO 5 | LA NEGOCIACIÓN EN COMPRAS

Martes 12 de noviembre - 08:30 a 11:30 hs.

- El arte y ciencia de la negociación.
- Estrategia de negociación: Método Harvard. Teoría de juegos - Equilibrio de Nash - El dilema del prisionero.
- ¿Cómo son las relaciones no colaborativas? Regateo distributivo.
- ¿Cómo son las relaciones colaborativas? Regateo integrativo.



Programa de Herramientas para Compradores

MÓDULO 6 | EL TABLERO DE COMANDO

Jueves 14 de noviembre - 08:30 a 11:30 hs.

- ¿Cómo medir la gestión de compras?
- ¿Qué es el Tablero de comando?
- Medición de resultados y retroalimentación. KPI del sector de compras.
- Ejemplos de aplicación.