

A woman with long dark hair, wearing a black blazer over a light blue button-down shirt, is smiling at the camera. She is sitting at a desk with a laptop. The background is a bright, modern office space with large windows.

ADMINISTRACIÓN AVANZADA
DE COMPRAS
EN LÍNEA
(96 horas)

Objetivo:

- Diseñar, implantar y mejorar estrategias de compras a través de la planeación estratégica de compras del negocio.

Dirigido a:

- Directores y gerentes de compras, directores y gerentes de aprovisionamiento, directores y gerentes de logística, directores y gerentes de materiales, directores y gerentes de compras, directores y gerentes de tráfico, gerentes y jefes de almacén, directores y gerentes de proyectos, directores y gerentes administrativos y toda persona interesada en una administración profesional de la función de compras y aprovisionamiento en una organización.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - Diploma Digital UVM con validez curricular y tecnología Blockchain con código QR y de verificación.
 - Constancia DC-3 por la STPS
 - Insignia digital de tu programa para compartir en tus redes sociales

¿Por qué UVM?

60 años de experiencia académica, más de 150 programas educativos y más de 180 programas de excelencia a nivel nacional.

Adquieres conocimientos y habilidades esenciales aplicables de manera inmediata a tu actividad profesional.

Los profesores que imparten las Certificaciones y Diplomados siguen un modelo de enseñanza con ejemplos reales, pues cada uno de ellos es experto y reconocido en su campo.

Flexibilidad educativa que te permite estudiar a tu ritmo, a cualquier hora y en cualquier lugar.

Los Diplomados y Certificaciones de UVM enriquecen tu CV y te posicionan como el mejor candidato.

Al estudiar el programa podrás:

Desarrollar y ejecutar planes estratégicos de compras.



Realizar un plan de mejora en las competencias de negociación.



Desarrollar plan de gestión de almacenes e inventarios.



Conocer el Balanced scorecard para el área de compras.



BLOQUES DE APRENDIZAJE



BLOQUES DE APRENDIZAJE

Diseño e implantación de estrategias de aprovisionamiento

1. Introducción
 - a. ¿En qué consiste la función de aprovisionamiento de la organización?
 - b. Elementos clave del área de aprovisionamiento
 - c. Contribución del área de aprovisionamiento a la estrategia de la organización
2. La estrategia de aprovisionamiento
 - a. ¿Qué es una estrategia de aprovisionamiento?
 - b. Principales estrategias de aprovisionamiento
 - c. El concepto de ventaja competitiva
 - d. La matriz de posicionamiento de materiales
 - e. Las áreas de decisión estratégica en compras
 - f. La reducción de proveedores
 - g. El desarrollo de proveedores confiables
 - h. Estrategias globales
 - i. Outsourcing
 - j. La reingeniería en compras
 - k. Las alianzas estratégicas en compras

Negociación efectiva de las compras a través de la PNL

1. ¿Qué es la programación neurolingüística (PNL)?
2. ¿En qué se basa la PNL?
3. El descubrimiento de recursos para el éxito de la negociación
4. El desarrollo de estados internos positivos
5. El desarrollo de creencias útiles
6. El uso de representaciones mentales positivas para el proceso de negociación
7. La creación de un clima de confianza para la negociación
8. El establecimiento de objetivos
9. El impacto de la retroalimentación en el proceso de negociación
10. La identificación del sistema representacional sensorial de la otra parte
11. La escucha receptiva
12. La definición del marco de la negociación
13. El lenguaje de la precisión
14. La armonización de los objetivos de ambas partes
15. Cómo superar las tácticas de influencia de la otra parte
16. Un modelo de afirmación de uno mismo
17. La identificación de la personalidad y motivaciones de la otra parte
18. El uso de los metaprogramas
19. La elaboración de propuestas
20. Estrategias más empleadas para una negociación efectiva

Análisis del mercado de suministros y el proceso para desarrollo y evaluación de proveedores

1. Fundamentos para el análisis del mercado de suministros y el proceso para desarrollo de proveedores
 - a. ¿Qué es un proveedor confiable?
 - b. ¿Por qué es importante para una empresa compradora el contar con proveedores confiables?
 - c. El proceso para desarrollar una calidad de clase mundial en el proceso de proveeduría
 - d. ¿En qué consiste el desarrollo de proveedores confiables?
 - e. ¿Por qué desarrollar proveedores?
 - f. ¿Qué beneficios otorga el desarrollo de proveedores?
 - g. Temas que se abordan en un programa de desarrollo de proveedores
 - h. Qué proveedores elegir para un programa de desarrollo de proveedores
 - i. Enfoques de un programa de desarrollo de proveedores
 - j. Factores clave de éxito para un programa de desarrollo de proveedores
 - k. El proceso para el desarrollo de proveedores confiables
2. Planeación, implantación y operación del proyecto de desarrollo de proveedores
 - a. Determinación de la situación estratégica de la empresa compradora
 - b. La identificación de proveedores estratégicos
 - c. La evaluación integral de los proveedores
 - d. Determinación de los alcances del programa de desarrollo de proveedores
 - e. La organización para el programa de desarrollo de proveedores
 - f. Plan de trabajo para el desarrollo de proveedores
 - g. Capacitación, consultoría y asistencia técnica de proveedores
 - h. La certificación de proveedores
 - i. Sistemas de reconocimiento para los proveedores
3. Barreras para el desarrollo de proveedores y sus soluciones

Estrategias para la gestión de almacenes e inventarios

1. ¿Qué es la administración de inventarios?
2. Objetivos de la administración de inventarios
3. Inventarios de las empresas
4. Funciones de los inventarios
5. Costos asociados a los inventarios
6. Análisis ABC
7. Operaciones para preparación de pedidos
8. Lógica de MRP
9. Salidas principales del MRP
10. Otros modelos de inventarios
11. Exactitud de los inventarios
12. Medición del desempeño en la administración de inventarios
13. Administración de almacenes
14. La función de almacenamiento dentro de la red logística

Compras internacionales

1. El ambiente del comercio exterior
2. ¿En qué consisten las compras internacionales?
3. Razones para realizar compras internacionales
4. Áreas de problemas potenciales en las compras internacionales
5. El proceso de localización y selección de proveedores internacionales
6. Fuentes de información para localizar proveedores internacionales
7. Costos asociados a las compras internacionales
8. El proceso de las compras internacionales
9. La formulación de contratos
10. La carta de crédito
11. El uso de las fianzas
12. La administración del riesgo cambiario
13. Tipos de organización para realizar compras internacionales

Herramientas para el control y evaluación del proceso de aprovisionamiento

1. Evaluación del desempeño del sistema de aprovisionamiento
2. Indicadores desempeño del área de aprovisionamiento
3. El balanced scorecard (BSC) en el área de compras
4. ¿Qué es el balanced scorecard?
5. ¿Por qué usar el balanced scorecard (BSC) en el área de compras?
6. El modelo del BSC
7. Componentes del BSC
8. Criterios para desarrollar un BSC en forma exitosa
9. Problemas más frecuentes en la aplicación del BSC
10. Bases para la implantación exitosa del BSC

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Estudia a tu ritmo. Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

Soporte técnico. Cuentas con atención técnica en todo momento para ayudarte a solucionar cualquier problema que se presente.

Asesoría y acompañamiento. Tienes un Tutor que te brindará apoyo a través de enlaces en vivo, chat o WhatsApp para resolver cualquier duda.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx