

Sourcing Process

Pon en marcha Planes de Compras para categorías no críticas de forma efectiva



IQS EXECUTIVE EDUCATION | CÁPSULA DE MANAGEMENT

Purchasing Management



**EXECUTIVE
EDUCATION**

Conoce el método específico que permite una gestión sólida de un proyecto de Categorías no críticas de Compras y consigue generar resultados rápidos.

Como paso previo a la **Gestión por Categorías**, los compradores tácticos y de proyecto dispondrán de una formación necesaria para aplicar un método ordenado y robusto que les permite lograr resultados a corto plazo. Podrán además fomentar la gestión en equipo y facilitar la transición hacia un gestión por categorías no críticas en un contexto de recursos limitados.

Objetivos

- // Desarrollar e implantar proyectos de gestión de categorías no críticas de compras para obtener resultados rápidos con una metodología probada, básica, eficiente y robusta.
- // Conocer las principales herramientas de compras (subastas a la inversa, matriz de Kraljick, baseline, TCO, análisis de las necesidades, estrategias de compras, RFXs, medición de la performance, ...).
- // Mejorar drásticamente la gestión de *stakeholders*.

Programa

Webinar

- Presentación del curso y ponente
- Presentación de los participantes

Módulo 1 : Introducción

- Las bases del Sourcing Process
- Los factores de éxito de una iniciativa

Módulo 2 : Las 6 etapas del Sourcing Process

- Iniciación
- Data Collection (e-auction, Matriz de Kraljick, Baseline, TCO, Necesidades del negocio)
- Creación de estrategia (estrategias con proveedores, Matriz de decisión, RFXs)
- Decisión final
- Implementación
- Mejora continua

Módulo 3 : Presentación de iniciativas por parte de los asistentes

Formadores en activo

JORDI CIVIT

Doctor en Biología, UAB.
Asesor y formador en gestión estratégica de compras con 25 años de experiencia en Direcciones de Compras.

STEPHANE MOREL

Head of Sourcing – Novartis Pharma Spain.
Procurement Transformation, Country Lead – Novartis Group.

Dirigido a

- // Compradores tácticos.
- // Compradores de proyecto.
- // Category Buyers.
- // Compradores de Pymes.

Metodología

Metodología teórico-práctica en la que los asistentes trabajan con un **proyecto o licitación real de una categoría** que gestionan en su día a día.

El participante acabará el programa con un proyecto aplicable y basado en su propio caso.



Cápsula de Management



16 h

Videoconferencia 2 horas
Jueves de 9:30 h a 18:30 h*
Viernes de 9:30 h a 16:30 h*
*Pausa de 13:30 h a 14:30 h



Sesión online: 5 octubre 2017
Sesiones presenciales:
19 y 20 octubre 2017



Blended: Presencial y on-line



1.250 €



Asistencia mínima del 80%
Grupos reducidos



Vía Augusta, 390
08017 Barcelona
Tel. (+34) 93 267 20 08
executiveiqs@iqs.edu
executive.iqs.edu



EXECUTIVE
EDUCATION