

DIRIGIDO A:

El Cursos especial de Compras, van dirigidos a Jefes de Compras, Gerentes, Directores de Producción, Directores Financieros, y todos los profesionales que tengan la responsabilidad de comprar con los máximos beneficios, en las mejores condiciones económicas y coyunturales.

OBJETIVOS:

Dotarles de una serie de Técnicas y herramientas prácticas para comprar mejor aumentando la rentabilidad de su Empresa. Potenciar sus habilidades como comprador para ejercer de forma exitosa sus funciones como comprador.

SISTEMA PEDAGÓGICO:

Partiendo de distintos ejemplos propuestos por el formador, se aplicarán a los casos reales de los participantes al Curso. Ejercicios prácticos, para ir creando a lo largo del curso herramientas de trabajo personalizadas para su posterior utilización en su Empresa. Se recomienda asistir con el ordenador portatil.

PROGRAMA**| Introducción.**

| Funciones del Responsable de Compras en la Empresa.
| Auto análisis de cada participante.
| Puntos fuertes a potenciar| Puntos débiles a minimizar.
| Objetivos personales a alcanzar de cada uno de los participantes.

| Actitudes adecuadas del Comprador.

| Móviles de Compra.
| Tipos de Móviles de Compra.
| Móviles conscientes.
| Móviles inconscientes.
| Actitudes adecuadas ante el vendedor.
| Comunicación Gestual.
| Comunicación por la Actitud.
| Posiciones de ventaja del Comprador.
| Enfriamiento de Decisiones de Compra.
| La importancia de una buena Gestión de Compras en la cuenta de resultados de la Empresa.

| El Comprador - Los Proveedores.

| Posiciones de partida del comprador.| Objetivos de la compra.
| Que quiero conseguir.
| Análisis y evaluación global de la Oferta.
| Análisis y evaluación detallada de la Oferta.

| Comparativas entre las ofertas.
| Puntos débiles y fuertes.
| Análisis de Proveedores.
| Evaluación de los mismos.
| Asegurarse de forma homogénea la calidad de los proveedores.
| Relación a corto y medio plazo de los proveedores.
| Relación a largo plazo con los proveedores.
| Estrategias de Compra.
| Estrategias de Compras en la Empresa moderna.

| Estrategias de compras segun el mercado.

| Calidad y servicio.
| Precio, innovación.
| Discusión de precios.
| Técnicas de la Tuerca
| Cómo y cuando utilizarla. En qué medida.
| La Negociación en la Compra.
| Técnicas de Negociación.
| Casos prácticos de la Negociación en la Compra.

| Estudio de la Rentabilidad de la Compra.

| Fijación de ratios de beneficios de las Compras.
| Beneficios de la Compra a largo plazo.
| Beneficios de la Compra a medio y corto plazo.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓNinteresados@consultorescomerciales.es

Título del Curso _____ Teléfono de Contacto _____
Fecha y lugar del Curso _____ Cargo _____
Asistente _____ C.I.F. _____
Empresa _____ C.P _____
Dirección _____ Provincia _____
Población _____ E-mail _____
Fax _____
Persona de Contacto _____

Consultar fechas

2 Días - 16 Horas

617 Euros

EUPI Consultores Comerciales, Urbanización Fuentecica C/3
nº5, buzón 3002, 46388 GODELLETA (Valencia)
Tel: 961 80 00 60 / 608 323 793