

CURSO

Programa de formación en Compras para el sector Hospitality

OBJETIVOS

En un entorno tan exigente y dinámico como el del hospitality, la gestión de Compras juega un papel clave en la rentabilidad, sostenibilidad y calidad del servicio. Por eso, desde AERCE, hemos diseñado un programa de formación dirigido específicamente para este sector, adaptándose a sus necesidades y objetivos específicos.

Un valioso recurso para que los equipos adquieran herramientas, técnicas y conocimientos prácticos que optimicen la gestión de proveedores, mejoren la toma de decisiones y contribuyan directamente a los resultados del negocio.

PRESENTACIÓN

Un programa que ofrece la oportunidad de conocer las últimas tendencias y los aspectos clave de la función de Compras, permitiendo a sus participantes acceder a las herramientas necesarias para abordar con éxito los nuevos retos del sector. El profesorado aúna la experiencia en posiciones directivas en Compras con la docencia en esta materia, lo que dota a esta formación de un enfoque práctico.

DIRIGIDO A

Responsables y directores de Compras del sector Hospitality que requieren una formación estratégica para liderar el desarrollo de la función de Compras, así como para aquellos profesionales que deseen reflexionar sobre su experiencia y acelerar el desarrollo de los equipos, e impulsar una nueva dinámica en su organización.

DURACIÓN

El programa se estructura en 5 módulos con un total de 63 horas lectivas.

MÁS INFORMACIÓN

Si quieres saber más acerca de este programa de formación, escríbenos a formacion@aerce.org

MÓDULO 1 : Gestión estratégica de Compras

Objetivo:

El módulo tiene como objetivo capacitar a los profesionales de Compras para elaborar un plan estratégico en Compras y a gestionar las relaciones con los socios internos y la estrategia con los proveedores para aportar ventaja competitiva. Fijaremos las pautas para elaborar el plan estratégico de Compras y analizaremos nuestro posicionamiento estratégico interno y externo.

Duración: 14 horas lectivas.

Contenidos:

- Conocer qué es la estrategia empresarial
- Entender qué son los principios, los valores empresariales y la cultura corporativa.
- Elaborar el plan estratégico del departamento de Compras.
- Cómo elaborar el posicionamiento estratégico.
- Comunicar nuestras ideas o proyectos de forma adecuada.
- Analizar las fuerzas del mercado.
- Cómo elaborar una propuesta de valor de Compras.

MÓDULO 2 : Negociación en Compras

Objetivo:

En este módulo aprenderemos cómo preparar y gestionar una negociación en el ámbito de Compras de forma profesional. Veremos cómo una negociación bien preparada puede aumentar sustancialmente su resultado. Analizaremos cómo establecer unos objetivos en la negociación que sean realistas y factibles, y cómo desarrollar una estrategia de negociación en Compras.

Duración: 14 horas lectivas.

Contenidos:

- Concepto y necesidad de la negociación en Compras.
- Proceso Negociador.
- Preparación de la negociación.
- Estrategia y tácticas.
- La negociación propiamente dicha.
- Negociaciones especiales.
- Determinantes psicológicos de la negociación.

MÓDULO 3 : Dirección y liderazgo de la función de Compras

Objetivo:

Este módulo tiene como objetivo ofrecer un enfoque actualizado de cómo plantear el liderazgo de la función de Compras dentro de las empresas y en base a ello, establecer el estilo de dirección y las necesidades de personal que la unidad de Compras necesitará para llevar a cabo los nuevos retos que se le plantean.

Duración: 14 horas lectivas.

Contenidos:

- Conocer qué es la estrategia empresarial
- Entender qué son los principios, los valores empresariales y la cultura corporativa.
- Elaborar el plan estratégico del departamento de Compras.
- Cómo elaborar el posicionamiento estratégico.
- Comunicar nuestras ideas o proyectos de forma adecuada.
- Analizar las fuerzas del mercado.
- Cómo elaborar una propuesta de valor de Compras.

MÓDULO 4 : Gestión estratégica de proveedores

Objetivo:

La gestión de relación con los proveedores (SRM) es una herramienta de planificación estratégica para gestionar las interacciones y flujos con los proveedores con objeto de maximizar el valor de la relación. En este módulo descubriremos la importancia de desarrollar una cultura en la empresa de gestión de las relaciones con los proveedores, como también, establecer el valor añadido que aporta la mejora de las relaciones con los proveedores.

Duración: 14 horas lectivas.

Contenidos:

- Pautas para establecer una relación de trabajo con los proveedores para maximizar la obtención de valor y mejorar el rendimiento de la organización.
- Determinar las fuentes de generación de valor, obtención de valor frente a sólo coste.
- Segmentar la base de proveedores e identificar los estratégicos.
- Gestionar el contrato a largo plazo adecuándolo a los cambios de estrategia.
- Cómo desarrollar la relación para capturar valor y ventaja competitiva.
- Cómo ser el cliente preferente de nuestro proveedor.
- Gestionar el riesgo.

MÓDULO 5 : Sostenibilidad en Compras

Objetivo:

En este módulo se hace un análisis de los factores que justifican la incorporación de la sostenibilidad y el desarrollo sostenible en la gestión de la empresa, se presenta el concepto de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y se analiza cómo se puede aplicar de manera eficiente la sostenibilidad y la RSE en la función de Compras .

Duración: 7 horas lectivas.

Contenidos:

- Pautas para establecer una relación de trabajo con los proveedores para maximizar la obtención de valor y mejorar el rendimiento de la organización.
- Determinar las fuentes de generación de valor, obtención de valor frente a sólo coste.
- Segmentar la base de proveedores e identificar los estratégicos.
- Gestionar el contrato a largo plazo adecuándolo a los cambios de estrategia.
- Cómo desarrollar la relación para capturar valor y ventaja competitiva.
- Cómo ser el cliente preferente de nuestro proveedor.
- Gestionar el riesgo.

MÁS INFORMACIÓN

Para más información escríbenos a formacion@aerce.org