

INSCRIPCIONES Y CONSULTAS

Enviar boletín a:

**INSTITUTO TECNOLÓGICO
DE CASTILLA Y LEÓN**

Teléfonos 947 29 84 71 - 947 29 80 08

Fax: 947 29 80 91

e-mail: formacion@itcl.es

LUGAR DE CELEBRACIÓN

**INSTITUTO TECNOLÓGICO
DE CASTILLA Y LEÓN**

C/ López Bravo, 70

Polígono Industrial de Villalonquénjar

09001 – BURGOS

DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

360 Euros

DURACIÓN

20 Horas

NÚMERO DE PLAZAS

Nº de Plazas Limitadas: 14 Alumnos

FECHA Y HORA

Fechas: Del 26 al 30 de Marzo de 2012

Horario: De 16:00 a 20:00 horas

De Lunes a Viernes

CURSO SOBRE:

LA GESTIÓN DE LAS COMPRAS



Burgos, Marzo de 2012



PRESENTACIÓN

Toda actividad económica, ya sea manufacturera, de servicios etc., para su desarrollo necesita el abastecimiento de bienes ó de servicios. Por ese motivo, comprar con el fin de satisfacer las demandas internas de todo tipo de empresas, ha sido una constante universal a lo largo del tiempo.

Tradicionalmente, las compras han tenido un componente administrativo importante, que se ve modificado sustancialmente por la acción de la tercerización, desarrollo y aplicación de la informática, desarrollo de la logística internacional y la globalización.

La dinámica de estos factores que condicionan y modifican las metodologías anteriores dan, de hecho, nacimiento a una nueva Gerencia de Compras.

OBJETIVOS

El objeto del curso es presentar:

- Un enfoque práctico y de aplicación inmediata.
- Las modernas metodologías mediante las cuales se actualizaría la dinámica de las Gerencias de Compras de todo tipo de organizaciones.

DIRIGIDO A

Personal del Departamento de Compras, Logística, Ingeniería, etc., con responsabilidad de compras.

FORMACIÓN IN COMPANY.

Este programa formativo se puede adecuar a las necesidades específicas de su empresa, e impartirle en la modalidad "in company" para sus empleados.

PROGRAMA

LA ORGANIZACIÓN DE LAS COMPRAS

- Funciones y responsabilidades.
- Procedimientos y organización interna.

EL PROCESO DE LA COMPRA. ETAPAS CLAVES

- La clasificación de los productos en familias.
- Evaluación de fuentes.
- Conocer necesidades de compra.
- Identificar fuentes adecuadas.
- Proceso documental de la compra.
- Los pedidos.

ESTUDIO DE LA NEGOCIACIÓN

- Análisis y circunstancias de la negociación.
- Estrategias y tácticas de negociación
- Criterios y actuación en la negociación.
- Herramientas a utilizar en la negociación.
- Reglas de conducta durante la negociación.
- Errores a evitar en una negociación.
- La condición de acuerdo.
- Criterios de ética profesional.
- 25 consejos a un negociador.

PROCESO DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES

- Normas racionales para el trato con los proveedores.
- Calidad y evaluación en las compras.
- La política de proveedores.
- El manual de proveedores.

LOS CONTRATOS DE COMPRAS

- Seguimiento del pedido.
- Las operaciones posteriores al pedido y el control de compra.
- Incoterms 2000.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

E n v i a r p o r F a x o C o r r e o
Nombre y Apellidos D.N.I.
Empresa Función que Desempeña
Dirección C.P. Población
Provincia Teléfono Fax CIF



Está adherido a ITCL para la gestión de los fondos del FORCEM SI NO. (Sólo en caso afirmativo)

Desea bonificarse por el presente curso SI NO.

Para bonificarse acciones por FORCEM, adjuntar al presente boletín el correspondiente modelo del FORCEM.

Solicita asistir al curso sobre: **LA GESTIÓN DE LAS COMPRAS**, que se celebrará del día 26 al 30 de Marzo de 2012 en Burgos.

Forma de Pago:

Recibo Domiciliado. Nombre Entidad Financiera.....

Entidad: --- Oficina: --- Dc.: --- Nº Cta.: ---

Facturar a empresa o particular (tachar lo que no proceda).

Declaro que todos los datos y documentos coinciden fielmente con la realidad. Asimismo, y a los efectos de lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal y demás normativa de desarrollo, autoriza la utilización de los datos personales contenidos en el presente documento y su tratamiento informático para la gestión del Plan de Formación en el que se incorpora la acción formativa a la que me inscribo.