



Management Consulting Awards 2023.
Premio a la Mejor Empresa para el Desarrollo de Talento y
Gestión Empresarial.

Consultoría Especializada y Formación Gerencial



GESTIÓN DE COMPRAS 4.0: EFICIENCIA, DATOS Y NEGOCIACIÓN.

Credencial otorgada:

Certificación Digital ATRACHE – GLOBAL Coaching Federation

En el entorno empresarial dinámico y competitivo de hoy, la gestión de compras ha dejado de ser un área puramente operativa y de soporte para convertirse en un pilar estratégico fundamental para la rentabilidad y la continuidad del negocio.

Las organizaciones ya no solo buscan transacciones locales o reducciones de costos lineales; exigen cadenas de suministro ágiles, resilientes y eficientes. El curso **Gestión de Compras 4.0: Eficiencia, datos y negociación** nace como respuesta a la necesidad urgente de empresas, profesionales y emprendedores de dominar las nuevas reglas del abastecimiento.

La incorporación de metodologías ágiles, la analítica de datos para predecir escenarios y el desarrollo de habilidades avanzadas de negociación son competencias indispensables para mitigar riesgos, optimizar recursos y generar valor real en la última línea del estado de resultados.

A lo largo de 12 horas académicas distribuidas en 4 sesiones interactivas online, este curso ofrece a los participantes las herramientas prácticas, las métricas clave (KPIs) y las estrategias de negociación necesarias para transformar el departamento de compras en un motor de innovación y ahorro sostenible. No se trata solo de comprar bien, sino de comprar con inteligencia estratégica en la era digital.

Objetivo del Programa

Diseñar e implementar estrategias de abastecimiento inteligente bajo el enfoque 4.0, aplicando herramientas analíticas para la toma de decisiones basadas en datos, optimizando los procesos operativos para maximizar la eficiencia de costos, y ejecutando negociaciones efectivas con proveedores para mitigar riesgos y generar valor sostenible en sus organizaciones.

Información General



Duración: 12 Horas académicas



Nivel: Gerencial



Horario: 7:30pm -9:45pm



Modalidad: On Line - ZOOM

Fecha: del 23 al 26 de noviembre 2027

Importante: Las clases quedan grabadas y disponibles durante 20 días, cada clase, para posteriores consultas.

Contenido Programático

Transformación y Eficiencia en la Gestión de Compras

- **Introducción a Compras 4.0:** Del departamento operativo al socio estratégico del negocio.
- **El proceso de compra eficiente:** Mapeo de procesos, automatización de tareas de bajo valor y eliminación de cuellos de botella.
- **Matriz de Kraljic:** Clasificación estratégica de materiales y productos para optimizar esfuerzos.
- **KPIs de eficiencia:** Indicadores clave para medir el rendimiento, tiempos de entrega y niveles de servicio internos.

Decisiones Basadas en Datos

- **Analítica de datos aplicada a compras:** Fuentes de información, limpieza de datos y visualización básica para compradores.
- **Análisis del gasto:** Cómo identificar oportunidades de ahorro ocultas en los históricos de compra.
- **Pronósticos de demanda:** Uso de datos para anticipar necesidades de stock y evitar sobrecostos o desabastecimiento.
- **Evaluación automatizada de proveedores:** Tableros de control (Dashboards) para medir el cumplimiento de los proveedores en tiempo real.

Negociación Estratégica con Proveedores

- **Preparación de la negociación:** Investigación del proveedor, definición del BATNA (mejor alternativa a un acuerdo negociado) y puntos de reserva.
- **Modelos de negociación:** Enfoque ganar-ganar frente a negociaciones competitivas según el tipo de producto.
- **Tácticas y contratácticas:** Cómo manejar objeciones de precio, monopolios y situaciones de presión.
- **Cierre de acuerdos y contratos:** Cláusulas críticas de protección, penalizaciones y acuerdos de nivel de servicio.

Gestión de Riesgos y Alianzas Sostenibles

- **Mitigación de riesgos en la cadena de suministro:** Identificación de vulnerabilidades políticas, económicas y de mercado.
- **Desarrollo y homologación de proveedores:** Estrategias para construir relaciones de largo plazo y coinnovación.
- **Compras sostenibles y éticas:** Criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) aplicados al abastecimiento moderno.
- **Plan de acción final:** Diseño de una hoja de ruta personalizada para implementar lo aprendido en las empresas de los participantes.

Pasos Previos para la Postulación e Inscripción en el Programa

- Llenar la Planilla de Inscripción, la cual deberá solicitar vía whatsapp al número de contacto con el que se ha comunicado.
- Una vez confirmada su participación, debe acordar con su asesor fecha y forma de pago.
- Entregar vía whatsapp al teléfono que corresponde a su país de procedencia y al correo electrónico amalysatrache@gmail.com a.atrache@atrache.com el soporte de pago.

Facilitador:

Mgs Sergio Sequera



Magister, Gerencia Empresarial
Especialista, Finanzas de Empresas
Licenciado en Administración, Mención Gerencia Empresarial
Consultor empresarial independiente en marketing, ventas, mejoramiento de procesos y sensibilización y desarrollo de gente.
Personal Brander. Asesor en Endomarketing, Resiliencia, Inteligencia Emocional y Manejo Efectivo del Estrés. Business Coach.

Inversión por participante: 75\$ + IVA= 87\$ (Tasa BCV)

Deseamos acompañarlos a solventar sus necesidades, su crecimiento personal y profesional con calidad, eficiencia, pasión e innovación

Amalys Atrache

DIRECTORA DE NEGOCIOS

ATRACHE CONSULTOR EMPRESARIAL

www.atrache.com

✉ a.atrache@atrache.com

☎ +58 (424) 279.36.65