

FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de Gestión de Compras en empresas de Construcción

→ Para lograr la máxima calidad, precio y servicio en la compra de materiales, servicios y subcontratos para las obras.

ARGENTINA

(54) 1159839543

BOLÍVIA

(591) 22427186

(591) 70695490

COLOMBIA

(57) 15085369

CHILE

(56) 225708571

COSTA RICA

(34) 932721366

EL SALVADOR

(503) 21366505

MÉXICO

(52) 5546319899

PERÚ

(51) 17007907

PANAMÁ

(507) 8513

PUERTO RICO

(1) 7879457491

REPÚBLICA DOMINICANA

(1) 8299566921

URUGUAY

(34) 932721366

VENEZUELA

(34) 932721366




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

attcliente@iniciativasempresariales.edu.es

america.iniciativasempresariales.com

ARGENTINA - BOLÍVIA - COLOMBIA - COSTA RICA - CHILE - EL SALVADOR - MÉXICO
PANAMÁ - PERÚ - PUERTO RICO - REPÚBLICA DOMINICANA - URUGUAY - VENEZUELA - ESPAÑA

Llamada Whatsapp

 (34) 601615098



Presentación

La feroz competencia de los servicios de construcción conlleva, en la actualidad, unos precios de oferta cada vez más ajustados. Para poder ser competitivos y tener un margen de beneficio aceptable se necesitan costes bajos.

No hay que olvidar que los suministros, en general, representan entre el 60% y el 80% del coste total de la obra.

Si en una empresa u obra hay un departamento capaz de actuar con eficacia para reducir costes, éste es el de Compras. Negociar buenos precios y condiciones y llevar a cabo una buena gestión de los suministros que se precisan en cada obra, nos permitirá poder tener unos costes bajos y competitivos sin comprometer la calidad y fiabilidad de la compra o subcontrato.

Es por eso que, en la actualidad, el departamento de Compras tiene un claro impacto en la cuenta de resultados de las empresas del sector de la construcción. Por ello, es imprescindible contar con una metodología clara que optimice todo el proceso de compras y permita un seguimiento continuado de los proveedores y del cumplimiento de la legislación vigente.

Con este curso aprenderá a organizar los suministros, a crear estrategias, a resolver problemas, a identificar a los proveedores esenciales e involucrarlos y a lograr sus objetivos haciendo un seguimiento efectivo de los mismos.

La Educación On-line

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución, de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

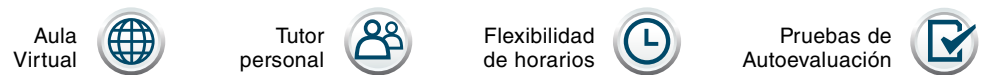
- ➔ La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- ➔ Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- ➔ Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- ➔ Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 60 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo del módulo de formación práctica de que consta el curso Gestión de Compras en empresas de Construcción.

Material Complementario

Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas de la gestión de compras en las empresas de construcción.

Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la gestión de compras en las empresas de construcción.

Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.



Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo conseguir los recursos que se precisan en una obra en las mejores condiciones de calidad, precio y plazo.
- Cómo redactar un procedimiento completo para planificar y gestionar las compras mediante sistemas centralizados o desde la propia obra.
- Cómo aprender a analizar las compras en función de los parámetros de complejidad e impacto.
- La forma eficaz de comparar ofertas en sus aspectos técnicos, económicos y de prestaciones.
- Qué sistemas existen para la organización de la gestión de compras.
- Cómo analizar los procedimientos de selección, calificación y valoración de proveedores.
- Cuáles son los tipos de contrato propios de compras y subcontratación.
- Cómo optimizar los acopios de una obra.
- Cuáles son los aspectos básicos de las compras internacionales.
- Cómo crear indicadores de control de la gestión de compras.
- Cómo mejorar nuestra capacidad de negociación mediante la aplicación de técnicas específicas.

Los conocimientos adquiridos le permitirán gestionar con éxito todas las compras y subcontratos necesarios para cualquier obra por complicada que sea.

Dirigido a:

Directores, Gerentes y Delegados de empresas del sector de la Construcción. Project Managers, Jefes de Grupo, Jefes de Obras y Jefes de Producción expertos o noveles. Arquitectos, Ingenieros y otros profesionales que deseen potenciar sus capacidades para dominar las técnicas de la gestión de compras, así como a Responsables de Departamentos de Compras en constructoras o ingenierías.

Contenido del curso

→ MÓDULO 1. Organización, gestión y negociación de las compras

60 horas

El objeto de las compras es conseguir todos los recursos que precisamos y no disponemos en nuestra empresa y conseguirlos en las mejores condiciones de calidad, servicio, precio y plazo.

En este módulo trataremos de nuestros proveedores y nuestras entradas, es decir, de aquello que compramos y contratamos.

1.1. Organización de las Compras:

- 1.1.1. Objeto.
- 1.1.2. Organigrama y funciones.
- 1.1.3. Estrategia de compras.

1.2. Procedimiento:

- 1.2.1. Planificación de compras.
- 1.2.2. Matriz de Kraljic.
- 1.2.3. Redacción de requisitos y especificaciones.
- 1.2.4. Selección de proveedores.
- 1.2.5. Petición de ofertas.
- 1.2.6. Análisis y comparación de ofertas. Cuadro comparativo.
- 1.2.7. Formalización del contrato.
- 1.2.8. Tipos de contratos. Contenido mínimo de un contrato:
 - 1.2.8.1. Contrato de Suministro.
 - 1.2.8.2. Pedido.
 - 1.2.8.3. Contrato de Subcontratistas.
 - 1.2.8.4. Contrato de alquiler de medios auxiliares y maquinaria.
 - 1.2.8.5. Contrato de prestación de servicios.
 - 1.2.8.6. Acuerdos marco.
- 1.2.9. Evaluación de proveedores:
 - 1.2.9.1. Evaluación inicial.
 - 1.2.9.2. Evaluación de contratos terminados.
 - 1.2.9.3. Evaluación histórica.
 - 1.2.9.4. Proveedores no acreditados.
 - 1.2.9.5. Catálogo de proveedores.
- 1.2.10. Compras en obras en UTE.

1.3. Compras Internacionales:

- 1.3.1. Condiciones contractuales.
- 1.3.2. Contratos FIDIC (International Federation of Consulting Engineers).
- 1.3.3. Incoterms.

Contenido del curso

1.4. Gestión de los contratos:

- 1.4.1. Comienzo de la obra.
- 1.4.2. Planificación de los trabajos contratados.
- 1.4.3. Planes de Calidad, Medio Ambiente y Seguridad.
- 1.4.4. Ampliación del contrato.
- 1.4.5. Reuniones de control.
- 1.4.6. Control de las actividades significativas.
- 1.4.7. Facturación de proveedores.
- 1.4.8. Liquidación del contrato.

1.5. Gestión de Stocks. Acopios:

- 1.5.1. Gestión de stocks.
- 1.5.2. Organización de acopios en obra.

1.6. Indicadores de la gestión de compras.

1.7. Lean Management.

1.8. Subcontratación:

- 1.8.1. Descripción.
- 1.8.2. Niveles.
- 1.8.3. Requisitos.
- 1.8.4. Recomendaciones.

1.9. Negociación:

- 1.9.1. El buen negociador.
- 1.9.2. Antes de la negociación.
- 1.9.3. Durante la negociación.
- 1.9.4. Después de la negociación.

1.10. Comunicación:

- 1.10.1. Comunicación escrita.
- 1.10.2. Comunicación verbal.
- 1.10.3. Comunicación no verbal.

1.11. Inteligencia Emocional.

1.12. Asertividad.

1.13. Gestión del Tiempo.

1.14. Anexos:

- 1.14.1. Modelo de Contrato para Suministros.
- 1.14.2. Modelo de Contrato para Subcontratos.

Autores

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Gestión de Compras en empresas de Construcción han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

→ Josep M^a Milego

Arquitecto Técnico en Ejecución de Obras, colegiado nº 3350, promoción 1972. Máster en Dirección y Organización de Empresas de la Construcción es, además, profesor en la Universitat Politècnica de Catalunya y en diversos colegios profesionales de España.

→ Antonio M^a Simarro

Ingeniero de Caminos Canales y Puertos, colegiado nº 2612, promoción 1966. Máster en Dirección de Empresas es profesor en el Colegio de Ingenieros de Caminos de Barcelona y en la Universitat Politècnica de Catalunya.

Los autores y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Gestión de Compras en empresas de Construcción**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

