



GESTIÓN DE COMPRAS PARA EL SECTOR RETAIL

DESCRIPCIÓN GENERAL

El curso Gestión de Compras para el sector retail comprende contenidos avanzados de esta función clave en una economía globalizada y altamente competitiva. Se estudian aspectos claves como la visión integral en toda la cadena de suministro, compras y negociaciones online, métodos de selección de ofertas, la gestión de contratos, reducción de costos, la metodología del análisis de valor.

Con este curso, pretendemos dotar a los participantes de nuevos conceptos y herramientas para contribuir a su profesionalización. Ello les va a posibilitar transformar su área de compras de generadora de costos a generadora de ganancias. Una característica clave en el desarrollo de este curso es que está diseñado con los enfoques teórico y práctico, y con casos y ejercicios de nuestra realidad; de esta manera, al finalizar su entrenamiento, van a estar en capacidad de mejorar el desempeño, y aplicar las técnicas aprendidas en su empresa.

DIRIGIDO A

Profesionales y ejecutivos de la cadena de suministro del sector retail que requieran consolidar sus capacidades y tener una base sólida para ser compradores globales.

OBJETIVOS

- Manejar herramientas, técnicas y conocimientos que mejoren la efectividad y eficiencia del comprador para sector retail.
- Reconocer las mejores fuentes de suministros que los proveedores ofrecen.
- Garantizar la eficiencia y transparencia para la continuidad del negocio.
- Implementar procesos de compra bajo la metodología lean.
- Utilizar modelos de negociación para el cierre de compras del sector retail.

TEMARIO

- El Modelo de la Cadena de Suministro en el Sector Retail.
- La Gestión de Compras en el Sector Retail. El modelo Push versus Pull
- Gestionando el Nivel de Servicio de los Proveedores.
- La Tecnología en las Compras. Generando Eficiencia y Transparencia.
- Estrategias de Reducción de Costos en las Compras y Contrataciones.
- Lean Buying.
- La Gestión de los Inventarios.
- Modelo de Selección de Ofertas.
- Modelo Avanzado de Negociaciones Exitosas.
- La Gestión de Contratos.

EXPOSITOR: NELSON CUMPA OBREGÓN

Master en Dirección de Empresas de la Universidad de Piura y Licenciado en Ingeniería Industrial de la Universidad de Lima.

Ejecutivo con 14 años de experiencia, en el sector industrial y comercio exterior, ejerciendo cargos gerenciales como Gerente de Operaciones en ECOAJE, empresa del grupo AJE, encargada de producir resina de PET reciclada. Responsable de toda la cadena del negocio. Gerente General y director de Reciclamax SAC, empresa peruana de capitales extranjeros comercializa plástico en el mercado americano, europeo y asiático. Gerente de General de Mundo Verde SAC, empresa peruana de capitales nacionales, pionera en reciclaje de botellas de plástico PET y Gerente de control de inversiones a nivel nacional del SEGURO SOCIAL DE SALUD ESSALUD.

Es Gerente Productividad y Rendimiento en AJEPER, Empresa del grupo AJE. Responsable de reducir costos mediante la eficiencia de los procesos y rendimiento óptimo de los recursos. Controlar la gestión mediante herramientas tecnológicas con tableros de control y business intelligent en las diferentes áreas de AJEPER.

Actualmente, se desempeña como profesor del Área Académica de Operaciones, Logística y Tecnología en CENTRUM Católica Graduate Business School.

DURACIÓN: 24 HORAS

DÍA: MIÉRCOLES