

# Seminario de Abastecimiento Estratégico

La Gestión de Compras como eje fundamental de la rentabilidad y sostenibilidad de las Empresas.

## Desarrollo del programa en modalidad e- Learning

- Plataforma: ACOPC dispone de una plataforma eLearning MOODLE en la nube, donde está alojado todo el material del seminario. Por tanto, para poder acceder al material, usted deberá disponer de conectividad y acceso a internet.
- Siendo una plataforma de eLearning siempre disponible en la nube, usted podrá elegir las fechas, el horario, la frecuencia y al intensidad con que desee realizar este programa.
- En la modalidad eLearning el participante dispone del material de estudio durante un mes calendario para su estudio, tantas veces como sea necesario.
- Durante este mes, el participante puede también acceder a sesiones webinar en vivo con el instructor, para aclaración de dudas y debate con los demás participantes.

## ¿Que se incluye con este seminario?

1. Certificado digital de asistencia
2. Libros en formato pdf con los estándares de la Asociación: Modelo Gerencial y Operacional de la Gestión de Compras y Modelo MEGA de Abastecimiento Estratégico
3. Membresía Activa por un (1) año
4. Derecho a presentar el examen de certificación, en alguna de las opciones programadas (julio o diciembre) de cada año
5. Certificación Profesional en Compras y Abastecimiento CPCA®, en el nivel alcanzado de acuerdo al puntaje logrado en el examen.

## Programa académico

El programa se desarrolla en 20 módulos de diferentes duraciones cada uno de ellos. El contenido de estos 20 módulos es el siguiente

MODULO	DESCRIPCIÓN
Módulo 1	Bienvenida – Introducción al seminario
Módulo 2	Presentación de la Asociación Colombiana de Profesionales en Compras Estándares de la Asociación
Módulo 3	Redefinición de la Gestión Integral de Compras
Módulo 4	Introducción al Abastecimiento Estratégico
Módulo 5	Category Management
Módulo 6	Clasificación de tipologías de compras Enfoque inicial de suministro
Módulo 7	Análisis del Gasto (Spend Analysis)
Módulo 8	Modelos de precio/ valor
Módulo 9	Análisis de costo
Módulo 10	Escenarios de gestión del costo desde el proceso de abastecimiento
Módulo 11	Definición de requerimientos de compra – Modelo ACSCIR
Módulo 12	Priorización de los requerimientos (alineación con la estrategia de la

	empresa)
<b>Módulo 13</b>	Herramientas de primera aproximación a la gestión de categorías
<b>Módulo 14</b>	Matriz de Kraljic
<b>Módulo 15</b>	Relacionamiento Estratégico con proveedores
<b>Módulo 16</b>	Gestión de riesgos
<b>Módulo 17</b>	Análisis cruzado de uso de herramientas
<b>Módulo 18</b>	Fundamentos de Negociación desde una perspectiva del relacionamiento estratégico V1
<b>Módulo 19</b>	Fundamentos de Negociación desde una perspectiva del relacionamiento estratégico V2
<b>Módulo 20</b>	Planteamiento del plan estratégico
<b>Módulos de ejercicios</b>	La mayoría de los módulos anteriores vienen acompañados de ejercicios prácticos, donde usted será invitado a ejecutar prácticas sobre el contenido temático desarrollado en cada módulo, ya sea sobre la información de una “empresa aliada ficticia”, o directamente aplicando los conocimientos recibidos sobre su propia empresa en la cual trabaja.

**AC** Asociación Colombiana de  
**PC** Profesionales en Compras

