

**DIRIGIDO A:**

El Cursos especial de Compras, van dirigidos a Jefes de Compras, Gerentes, Directores de Producción, Directores Financieros, y todos los profesionales que tengan la responsabilidad de comprar con los máximos beneficios, en las mejores condiciones económicas y coyunturales.

**OBJETIVOS:**

Dotarles de una serie de Técnicas y herramientas prácticas para comprar mejor aumentando la rentabilidad de su Empresa. Potenciar sus habilidades como comprador para ejercer de forma exitosa sus funciones como comprador.

**SISTEMA PEDAGÓGICO:**

Partiendo de distintos ejemplos propuestos por el formador, se aplicarán a los casos reales de los participantes al Curso. Ejercicios prácticos, para ir creando a lo largo del curso herramientas de trabajo personalizadas para su posterior utilización en su Empresa. Se recomienda asistir con el ordenador portatil.

**PROGRAMA****| Introducción.**

| Funciones del Responsable de Compras en la Empresa.  
| Auto análisis de cada participante.  
| Puntos fuertes a potenciar| Puntos débiles a minimizar.  
| Objetivos personales a alcanzar de cada uno de los participantes.

**| Actitudes adecuadas del Comprador.**

| Móviles de Compra.  
| Tipos de Móviles de Compra.  
| Móviles conscientes.  
| Móviles inconscientes.  
| Actitudes adecuadas ante el vendedor.  
| Comunicación Gestual.  
| Comunicación por la Actitud.  
| Posiciones de ventaja del Comprador.  
| Enfriamiento de Decisiones de Compra.  
| La importancia de una buena Gestión de Compras en la cuenta de resultados de la Empresa.

**| El Comprador - Los Proveedores.**

| Posiciones de partida del comprador.| Objetivos de la compra.  
| Que quiero conseguir.  
| Análisis y evaluación global de la Oferta.  
| Análisis y evaluación detallada de la Oferta.

| Comparativas entre las ofertas.  
| Puntos débiles y fuertes.  
| Análisis de Proveedores.  
| Evaluación de los mismos.  
| Asegurarse de forma homogénea la calidad de los proveedores.  
| Relación a corto y medio plazo de los proveedores.  
| Relación a largo plazo con los proveedores.  
| Estrategias de Compra.  
| Estrategias de Compras en la Empresa moderna.

**| Estrategias de compras segun el mercado.**

| Calidad y servicio.  
| Precio, innovación.  
| Discusión de precios.  
| Técnicas de la Tuerca  
| Cómo y cuando utilizarla. En qué medida.  
| La Negociación en la Compra.  
| Técnicas de Negociación.  
| Casos prácticos de la Negociación en la Compra.

**| Estudio de la Rentabilidad de la Compra.**

| Fijación de ratios de beneficios de las Compras.  
| Beneficios de la Compra a largo plazo.  
| Beneficios de la Compra a medio y corto plazo.

**BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN**[interesados@consultorescomerciales.es](mailto:interesados@consultorescomerciales.es)

Título del Curso \_\_\_\_\_ Teléfono de Contacto \_\_\_\_\_  
Fecha y lugar del Curso \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_  
Asistente \_\_\_\_\_ C.I.F. \_\_\_\_\_  
Empresa \_\_\_\_\_ C.P \_\_\_\_\_  
Dirección \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_  
Población \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_  
Fax \_\_\_\_\_  
Persona de Contacto \_\_\_\_\_

[Consultar fechas](#)**2 Días - 16 Horas****617 Euros**

EUPI Consultores Comerciales, Urbanización Fuentecica C/3  
nº5, buzón 3002, 46388 GODELLETA (Valencia)  
Tel: 961 80 00 60 / 608 323 793