

FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de Analista de Compras IT

→ Técnicas y herramientas para la gestión estratégica de compras de bienes y servicios informáticos.

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



Llamada Whatsapp

 (34) 601615098


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



Presentación

A menudo, al departamento de IT se le encarga la gestión de las compras, incluso en el caso de aquellas que no están directamente vinculadas con el departamento. Este hecho puede estar relacionado con diversas causas pero, en cualquier caso, implica que el departamento de IT debe adquirir conocimientos que habitualmente están fuera de su ámbito.

Los departamentos de IT están experimentando una importante evolución, se están ubicando en el centro de las empresas, como pieza transversal, diferenciadora y a menudo crítica. En este nuevo departamento de IT ya no es posible un conocimiento especializado, es necesario adquirir nuevas competencias.

Este curso describe la función de compras y todos los campos que están involucrados en ella. Este conocimiento deberá servir para definir y ejecutar las compras de una empresa de manera adecuada, pero también nos permitirá adquirir ese conocimiento transversal que en la actualidad es tan necesario para cualquier departamento de IT.

Es por ello que la finalidad del curso es la de aportar conocimientos de todos los campos que forman parte de la gestión de compras (financieros, legales, de gestión de costes, etc.) para que éstas se puedan ejecutar de manera eficaz y eficiente.

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 de los 10 módulos de formación práctica de que consta el curso Analista de Compras IT.

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 en la gestión de las compras en un departamento de IT.

Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la gestión de las compras en un departamento de IT.

Pruebas de Autoevaluación

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



Este curso le permitirá saber y conocer:

- En qué consiste la función de compras y qué implicaciones tiene para la empresa.
- Por qué motivos se encarga esta función al departamento de IT.
- Qué tipos de productos y servicios se pueden adquirir y cómo les afecta la estrategia de la empresa.
- Qué conceptos financieros debemos conocer para entender, defender, proponer y ejecutar las compras.
- Cuáles son las particularidades de las compras y contrataciones de servicios en IT.
- En qué consiste un Business Case.
- Por qué los proveedores son la pieza clave en todo proceso de compra. Cómo podemos clasificarlos y qué relaciones hay que mantener con ellos.
- Cómo definir qué criterio hay que utilizar en la elección de un proveedor.
- Cuál debe ser la estructura básica de un RFP (Request for Proposal).
- Cómo documentar los procesos de compras para encauzar la transparencia y disminuir los riesgos.
- Cómo establecer los niveles de calidad del servicio.
- En qué consiste un proceso de mejora continua y cómo aplicarlo a los procesos de IT.
- Qué tipos de contratos de IT existen. Qué cláusulas específicas son recomendables de incluir en un contrato de servicios de IT.
- Cuáles son los aspectos legales que hemos de tener en cuenta en la contratación de un proveedor.
- Algunos ejemplos de software que existen para la ayuda en la gestión de las compras y los proveedores.

Un responsable de proyectos de compras de IT debe conocer y dominar las herramientas y técnicas existentes para optimizar al máximo los procesos de compras de su departamento.

Dirigido a:

Responsables de Compras, de Informática, Telecomunicaciones y, en general, a todas aquellas personas con responsabilidad en la selección, contratación y supervisión de compras y servicios de IT.

Contenido del curso

→ MÓDULO 1. Introducción a las compras

8 horas

Este primer módulo servirá de introducción a la función de compras. El objetivo principal es definir la necesidad de la función de compras analizando diversos modelos conceptuales para su gestión.

- 1.1. La función de compras.
- 1.2. Capacitaciones de la función de compras.
- 1.3. Por qué compra IT.
- 1.4. Estrategia de empresa y las compras:
 - 1.4.1. Cadena de valor.
 - 1.4.2. Empresa extensa.
 - 1.4.3. Gestión de la cadena de proveedores.
 - 1.4.4. Externalizar o internalizar.
- 1.5. Modelos y estándares para la gestión de compras:
 - 1.5.1. En el mundo IT:
 - 1.5.1.1. ITIL.
 - 1.5.1.2. COBIT.
 - 1.5.2. Otros modelos:
 - 1.5.2.1. El modelo de compras de Kraljic.

→ MÓDULO 2. Productos

8 horas

En este módulo se analiza el elemento central de las compras, los productos. Además, define la diferencia entre bien y servicio y su clasificación.

- 2.1. Introducción.
- 2.2. Tipos de productos:
 - 2.2.1. Productos de consumo. Consumibles.
 - 2.2.2. Productos intermedios.
 - 2.2.3. Productos diferenciadores.
- 2.3. Servicios:
 - 2.3.1. Servicios internos a IT.
 - 2.3.2. Servicios contratados.

Contenido del curso

2.4. Clasificación de los productos. Catálogo:

2.4.1. Matriz de análisis Warp i Peppard:

2.4.1.1. Productos de soporte.

2.4.1.2. Productos operacionales.

2.4.1.3. Productos estratégicos.

2.4.1.4. Productos con alto potencial.

2.4.2. Clasificación usando la matriz Ward i Peppard.

2.4.3. Ciclo de vida de los productos.

2.5. Nuevas implementaciones.

→ MÓDULO 3. Proveedores

5 horas

En los modelos actuales de las empresas los proveedores forman una parte muy importante del núcleo de las mismas. El objetivo de este módulo es identificar y seleccionar a los proveedores con los que vamos a trabajar analizando la relación que se va a establecer con cada uno de ellos.

3.1. Introducción.

3.2. Tipos de proveedores.

3.3. La cadena de proveedores.

3.4. Relaciones con los proveedores:

3.4.1. Integración.

3.4.2. Colaboración.

3.4.3. Externalización.

3.4.4. Acuerdos puntuales.

→ MÓDULO 4. Finanzas

10 horas

El objetivo del módulo es que el alumno conozca los aspectos económicos y financieros que encontramos en todo proceso de compras.

4.1. Introducción.

4.2. Inversiones:

4.2.1. Business Case.

Contenido del curso

- 4.2.2. El proceso de creación del Business Case.
- 4.2.3. Descripción del documento del Business Case.
- 4.2.4. Valoración de inversiones:
 - 4.2.4.1. Modelo tradicional de análisis coste-beneficio.
 - 4.2.4.2. Valor de los enlaces.
 - 4.2.4.3. Valor de aceleración.
 - 4.2.4.4. Valor de reestructuración.
 - 4.2.4.5. Evaluación de la innovación.
- 4.3. Coste de las compras:**
 - 4.3.1. Compra o alquiler.
 - 4.3.2. Amortizaciones.
 - 4.3.3. Stocks.
 - 4.3.4. Coste de los servicios.

→ MÓDULO 5. Aspectos legales de la contratación

6 horas

Todo proceso de compra finaliza en un contrato explícito o implícito. En este módulo se tratarán los tipos de contratos que existen, qué cláusulas son importantes y cuáles son todos los puntos a incluir. Haremos además una pequeña introducción a otros aspectos legales a tener en cuenta cuando contratamos a un proveedor.

5.1. Introducción.

5.2. Contratos:

- 5.2.1. Contratos de compra / venta.
- 5.2.2. Contratos de servicio.
- 5.2.3. Contratos marco.
- 5.2.4. Contratos de uso.

5.3. Cláusulas especiales para servicios de IT:

- 5.3.1. Métricas.
- 5.3.2. Acuerdos de Nivel de Servicio.
- 5.3.3. Cláusulas de salida.

5.4. Otros aspectos legales:

- 5.4.1. LOPD y LSSI.
- 5.4.2. Legislación europea.
- 5.4.3. Otras normativas.

Contenido del curso

→ MÓDULO 6. Procedimiento de compra. Ejecución

8 horas

Es el momento de centrarse en la ejecución del proceso de compra donde todos los conceptos que se han visto hasta ahora empiezan a entrelazarse. En este módulo se analizarán distintas herramientas para gestionar el proceso de compra, RFP y matrices de decisión.

6.1. Introducción.

6.2. Toma de requisitos:

- 6.2.1. Requisitos de negocio.
- 6.2.2. Requisitos técnicos.
- 6.2.3. Requisitos legales.
- 6.2.4. Requisitos financieros.

6.3. Valoración de las propuestas. La Matriz Ponderada de Decisión.

6.4. Creación de un RFP (Request For Proposal).

6.5. Ejecución de la compra:

- 6.5.1. Negociación:
 - 6.5.1.1. Fases de la negociación.
 - 6.5.1.2. Metodología de negociación. Harvard.
- 6.5.2. Mesa de compras.

→ MÓDULO 7. Gestión de las compras

5 horas

El proceso de compra no finaliza una vez se ha realizado la compra. El proceso continúa después de realizar el pedido, hay que hacer un seguimiento a esta compra para que los productos adquiridos satisfagan las necesidades iniciales previstas. En este módulo se analizarán todas las gestiones que se relacionan con las compras, la gestión de proveedores y de stocks.

7.1. Gestión de las compras:

- 7.1.1. Tramitación.
- 7.1.2. Recepción.
- 7.1.3. Control.

7.2. Gestión del abastecimiento:

- 7.2.1. Modelos de gestión de stocks.
- 7.2.2. Disponibilidad de los servicios.

Contenido del curso

7.3. Gestión de proveedores:

7.3.1. Costes.

7.3.2. Métricas.

7.3.3. Nuevas propuestas.

→ MÓDULO 8. Mejora de la gestión de las compras

4 horas

Es imprescindible tener procesos de mejora implementados en todos los ámbitos de la empresa. El objetivo de este módulo es conocer en qué consiste un proceso de mejora continua y cómo aplicarlo a los procesos que estamos estudiando.

8.1. Introducción.

8.2. Procesos de mejora continua:

8.2.1. Mejora del proceso de compra.

8.2.2. Mejora de los servicios contratados.

8.2.3. Mejora de los proveedores.

→ MÓDULO 9. Software para la gestión de las compras

3 horas

El objetivo de este módulo es conocer diferentes aplicaciones que nos ayuden en la gestión de las compras de los servicios de IT.

9.1. Introducción.

9.2. SCM – Supplier Chain Management:

9.2.1. Descripción.

9.2.2. Funcionalidades.

9.2.3. Ejemplos.

9.3. POM – Provider Order Management:

9.3.1. Descripción.

9.3.2. Funcionalidades.

9.3.3. Ejemplos.

Contenido del curso

9.4. Otros softwares útiles:

- 9.4.1. ERP, Enterprise Resource Manager.
- 9.4.2. BPM, Business Process Management.
- 9.4.3. Big Data.

→ MÓDULO 10. Gestión de compras en Pymes

3 horas

Las PYMES tienen particularidades que no se dan en las grandes empresas y que hacen necesario simplificar los procesos. En este módulo veremos qué factores hemos de tener en cuenta a la hora de gestionar las compras en una pyme, además de conocer la matriz de madurez como una herramienta que nos debe ayudar en este proceso de simplificación.

10.1. Diferencias y similitudes entre Pymes y grandes empresas.

10.2. Escalabilidad del proceso de compra.

10.3. Modelos de gestión de compras para Pymes:

10.3.1. Matrices de madurez.

10.3.2. Ejemplos de modelos de gestión para Pymes.



Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Analista de Compras IT han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

→ Emili Masnou

Ingeniero Técnico de Telecomunicaciones con amplia experiencia en la gestión de compras en el departamento de IT en empresas tecnológicas multinacionales y de gran crecimiento.

El autor 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 Analista de Compras IT**. 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.

