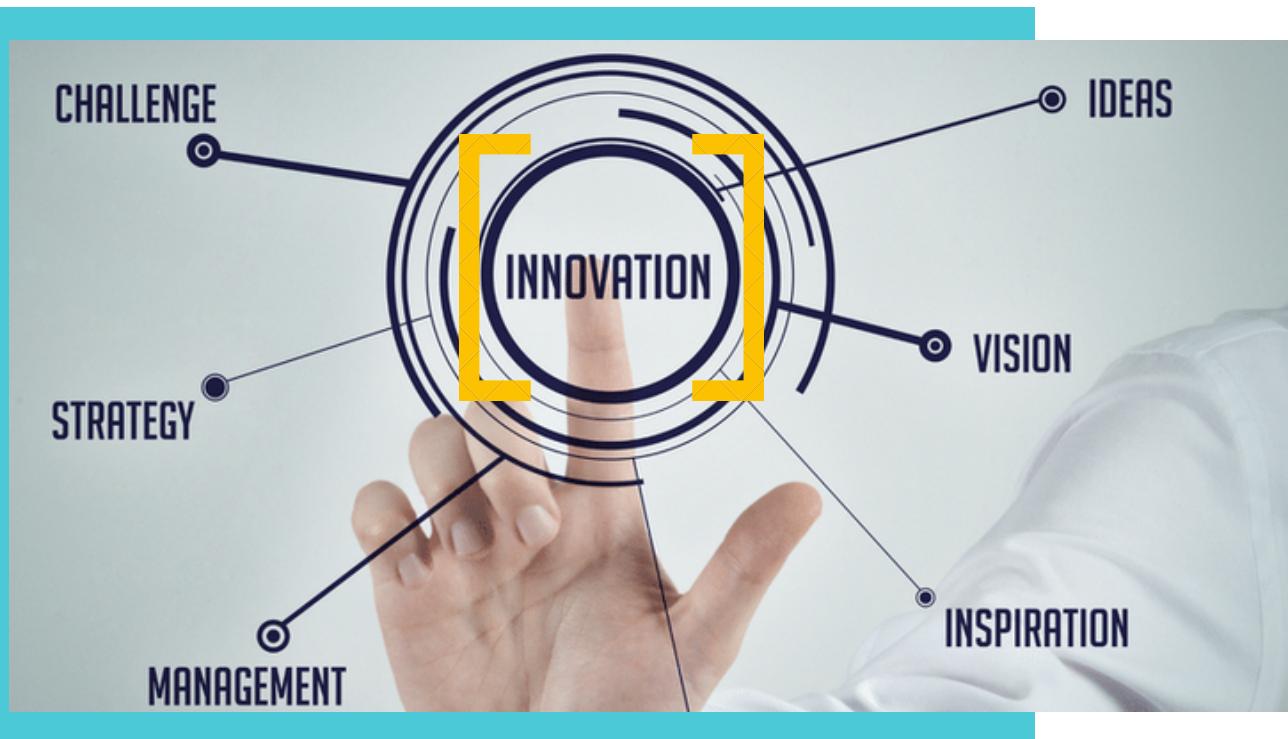


Gestión de la innovación desde Compras



El área de Compras es una de las más críticas de las organizaciones y juega un papel clave a la hora de conseguir que las empresas sean competitivas y mantengan elevados niveles de satisfacción del cliente, tanto en mercados locales como globales.

Además, las organizaciones se encuentran ante varios escenarios inciertos a los que deben dar respuesta, esto obliga a poner en juego un conjunto de competencias vinculadas a la creatividad, la gestión del cambio y la innovación, que en el caso de compras también deben ser incorporadas al negocio desde el *know-how* y las fortalezas de nuestros proveedores.

Se hace imprescindible pasar de agentes pasivos a agentes proactivos para captar innovación y conducir la priorización de proyectos con los proveedores, traduciendo las necesidades del negocio en términos de innovación incremental o disruptiva.

En esta formación aprenderás a elaborar tu proyecto de captación y gestión de innovación de la mano de proveedores de alto impacto para tu empresa. Trabajarás en las líneas de innovación necesarias, la identificación de proveedores clave y la captación.

Aprende a segmentar e identificar proveedores con capacidad innovadora, proyectar las necesidades de valor diferencial de tu negocio y conducir la captación de innovación.



25 Y 27

de octubre de 2022



De 9.30 a 12.30 hs



6 horas



295€

192 €

PROGRAMA

1. CREAR UNA ORGANIZACIÓN DE COMPRAS ENFOCADA A LA CAPTURA DE LA INNOVACIÓN

- Entender la estrategia competitiva del negocio
- Contribuir a la estrategia competitiva de innovación desde el nuevo rol de Compras
- Orientar el departamento de compras a la captación de innovación
- Definir las prioridades de innovación de acuerdo con la madurez del portafolio
- Evaluar las prioridades de innovación del negocio
- Innovar: el nuevo rol de compras para contribuir a la estrategia competitiva
- Identificar un proyecto de innovación

2. HERRAMIENTAS PARA CAPTAR INNOVACIÓN DE PROVEEDORES

- Identificación de las categorías críticas para el futuro del negocio
- Segmentación de los proveedores para saber a quién pedir innovación
- Medida del potencial estratégico de los proveedores
- Definición de los modelos de relación con proveedores
- Cómo hacer market scouting

3. APLICACIÓN DE LA OPEN INNOVATION

- Innovación cerrada e innovación abierta
- Herramientas para gestionar la innovación externa e internamente
- Nivel de colaboración con proveedores
- Codesarrollos

4. PLAN DE ACCIÓN

- Cómo construir un plan de acciones para iniciar la gestión de innovación desde el departamento de compras
 - Identificar productos o servicios en H2 y H3
 - Definir necesidades y prioridades de innovación
 - Categorías implicadas
 - Seleccionar y segmentar proveedores
 - Construir y desarrollar modelos de relación de valor

OBJETIVOS

- Contribuir a que la organización de compras evolucione, y capte innovación procedente de los proveedores
- Incorporar nuevos criterios de innovación y creatividad a la segmentación del mercado de proveedores
- Establecer el marco relacional a partir del cual trabajar conjuntamente para atraer la innovación hacia el negocio
- Asegurar que los asistentes se llevan las líneas maestras para construir sus planes de gestión de la innovación desde Compras

DIRIGIDO A

- Gerentes con funciones de gestión de compras
- Category Managers
- Directores de Compras
- Compradores

METODOLOGÍA

Metodología teórico-práctica, basada en un método de trabajo asistido, interactivo y eminentemente práctico, que permite integrar los recursos trabajados con los casos reales de los asistentes. Centrada en el principio “Learning by Doing”, en que cada asistente aprende a aplicar lo expuesto en la sesión en su caso y entorno real de forma inmediata.

En todo momento se fomentará la participación del alumnado y su interacción con el formador, con objeto de aclarar sus dudas y resolver los problemas que puedan planteársele.

BONIFICACIÓN Y DESCUENTOS

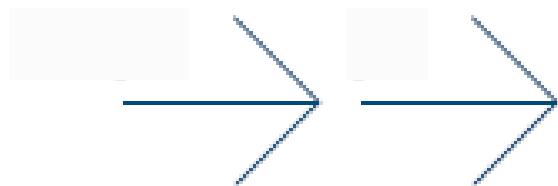
Socios y CEDE FEUGA: 50% sobre el precio original

Demás interesados: 35% ya aplicado. Promoción especial debido a la situación actual.

Formación susceptible de bonificar. Cuando se confirme el curso, te enviaremos todos los datos que necesitas para realizar la gestión de la bonificación.



DOCENTE
Jordi Civit



Especialista en Gestión Estratégica de Compras.

Ha desarrollado su carrera profesional durante 30 años ocupando direcciones y jefaturas de compras en empresas de diversos sectores a nivel nacional e internacional.

Es coordinador del área de gestión de compras en IQS Executive Education, en el que fundó el Executive Master MIP, primer Executive Master en Gestión de Compras con titulación universitaria. Es mentor y profesional acreditado en el Tecnocampus de la UPF.

Realiza actividades de asesoría, formación, mentoring e interim management en Gestión de Compras.

Doctor en Biología por la UAB.