

## **BÁSICO DE COMPRAS**

### **Objetivo General:**

Los participantes podrán, a través de las diferentes herramientas básicas en el manejo de las compras, mejorar su desempeño en negociaciones de compra.

### **Objetivo Específico:**

Utilizar las herramientas expuestas para mejorar los resultados obtenidos en las negociaciones de compra que efectúen los participantes, atendiendo a técnicas que toman en cuenta las variables del mercado de abastecimiento, el conocimiento del mismo y la utilidad de la preparación previa a las negociaciones.

### **Contenido Programático:**

- Investigación del mercado de Abastecimiento.
- Toma de decisiones en el aspecto económico.
- Análisis de precios Vs. costos.
- Negociando las Compras.
- Preparando las visitas del proveedor.

### **Dirigido a:**

Personal de las áreas de Logística, Importaciones, Compras o personas que deseen mejorar sus conocimientos y por ende su desempeño en lo relativo a la Gestión de trabajo en el área de Compras, entendiendo cual es su meta en la obtención del mejor abastecimiento para la empresa.

### **Metodología:**

Trabajo del participante a través de:

- Charlas del Facilitador.
- Discusiones.
- Trabajo en grupo.

### **Duración:**

Ocho (8) horas; un (1) día.

### **Síntesis Curricular del Instructor:**

#### **Lic. Darilena Acuña**

Lic. en Estudios Internacionales, con Maestría y Diplomado de Mercadeo y Ventas, y Componente Docente. Facilitadora en las áreas de Ventas, Compras, Negociación, Gerencia, Amplia experiencia en diversos campos tales como Diseño e implementación de Planes Estratégicos, Desarrollo de estrategias en la distribución, Negociación con proveedores, Elaboración y control del presupuesto de Compras, Diseño y puesta en marcha de promociones, Planeación y Gerencia de Inventario. Diseño de sistemas Balanceados de Indicadores para Logística y Operaciones, Manejo del Programa Full Category Management, Servicio al cliente.