

# PROGRAMA NORD DE DIRECCIÓ DE COMPRES I APROVISIONAMENT

# Nord



La Cambra  
Cambra de Comerç  
de Terrassa

# PROGRAMA NORD DE DIRECCIÓ DE COMPRES I APROVISIONAMENT

---

## REFLEXIONS

- Som conscients que la importància de les Compres per a l'empresa són tan estratègiques com poden ser-ho les Vendes?
- Un estalvi del 2% de les compres pot produir un impacte en el benefici equivalent a un augment del 20% de les vendes.
- Un venedor no surt al carrer sense una formació prèvia, mentre que el comprador apren sobre la marxa quan té a les seves mans l'administració del volum més gran de despeses de la companyia, molt per sobre de les laborals o fiscals.

## PRESENTACIÓ

Les empreses destinen una mitjana del 67% dels seus ingressos a l'adquisició d'articles, materials i serveis externs.

Comprendre i dominar la gestió de compres i contractacions és, avui més que mai, un element fonamental per garantir la rendibilitat i la competitivitat de les empreses.

En un context on aconseguir augmentar el marge de l'empresa és una difícil tasca en un entorn cada vegada més dur, la maximització de la rendibilitat de les compres, establir les condicions per al desenvolupament de proveïdors estratègics alineant-los amb l'estratègia de l'empresa i comprendre el seu paper dins de l'empresa, és, cada vegada més, un avantatge competitiva sostenible.

## OBJECTIUS DEL PROGRAMA

Potenciar el coneixement i el domini pràctic i eficaç de la gestió de compres i contractacions dels empresaris i directius que han de conèixer de primera mà com actuar sobre aquesta palanca

de rendibilitat i d'alt impacte sobre la seva activitat, i d'aquells professionals i responsables d'àrees que es relacionen amb proveïdors i subministradors.

## PARTICIPANTS

- Gerents, Directors Generals, Directors de Logística, Directors d'Operacions, així com tots aquells professionals que tinguin responsabilitat directe dins l'àrea de compres i aprovisionament.
- Directors i Caps de Compres, Responsables de Contractació i Aprovisionament.
- També és recomanable per a aquells professionals Responsables de Compres, amb experiència i que hagin realitzat els Cursos de Gestió de Compres, Gestió d'estocs i/o Gestió de Magatzems de la Cambra de Comerç de Terrassa.

## METODOLOGIA

Els programes Nord s'identifiquen per una metodologia pròpia basada en la participació-debat i intercanvi d'experiències entre els participants i l'equip docent, que permet aplicar l'aprenentatge de cada sessió a la gestió diària del seu entorn professional.

El grup reduït, d'entre 10 i 15 persones, permet una prèvia detecció de necessitats per tal de plantejar situacions reals, afavorint el diàleg, desenvolupant la capacitat d'anàlisi, la resolució de problemes i la presa de decisions.

## HORARI I CALENDARI

**Durada:** 120 h

**Horari:** dimecres matí de 9 a 14 h

**Inici:** novembre de 2011

**Final:** maig de 2012

Es realitzarà una sessió amb dinar inclòs.

## CONTINGUT DEL PROGRAMA

### ÀMBIT ESTRATÈGIC

- Alineació de les compres d'acord amb l'estratègia de l'empresa
- Els nous models organitzatius i la funció de compres
- La gestió estratègica de les compres
- La internacionalització de l'aprovisionament
- La política de responsabilitat social corporativa en les compres com a element diferenciador

### ÀMBIT ORGANITZATIU

- El procés de compres i contractació
- El procés d'aprovisionament
- Gestió avançada d'estocs

### GESTIÓ I CONTROL ECONÒMIC, FISCAL I LEGAL

- Els aspectes legals de les compres
- La fiscalitat en les compres
- Les eines per a la gestió i el control econòmic

### ÀMBIT COMPETENCIAL

- Les competències clau del director de compres
- Les competències del comprador
- Les competències i la relació amb l'aprovisionador

## PROFESSORAT

### Miquel Correro

- Enginyer industrial per la UPC. Màster en Direcció d'Operacions per ESADE. Director de Logística i Planificació de Gemgroup (grup CIRCUTOR). Professor dels cursos de Doctorat de la UPC i professor de l'ICT (Institut Català de Tecnologia).

### Sebastià Garcia

- Diplomant en Ciències Empresarials i MBA per EAE-UPC. Formació en gestió avançada de compres a l'European Institute for Purchasing Management. Més de 20 anys d'experiència professional en multinacionals de l'automoció, farmacèutic, multimèdia i industrial desenvolupant i professionalitzant la gestió de compres.

### Raül Oliva

- Enginyer industrial per la UPC. Professor de MBA de EAE. Coach Executiu certificat per ASESCO. Especialista en la gestió del canvi a les organitzacions, la cadena de subministrament i sistemes de producció.

### Antoni Munuera

- Llicenciat en Ciències Econòmiques per la UAB de Barcelona. Postgrau en Direcció Financera per ESADE. Responsable de Programes de

Promoció Empresarial i del Servei d'Estudis Econòmics de la Cambra. Expert en anàlisi econòmic i financer de societats mercantils. Expert en distribució comercial i anàlisi de punt de venda.

### Antoni Matas

- Llicenciat en Ciències Empresarials i Màster en Direcció d'Empreses per ESADE. Col·laborador acadèmic d'ESADE (pre-grau, grau i MBA) i UPC. Consultor i formador expert en habilitats directives, comptabilitat, gestió financera i de processos.

### Jordi Mundet

- Diplomant en Relacions Laborals per la UB i Negocis Internacionals per la Univesitat de Sheffield. Professor de l'Escola Superior de Comerç Internacional i de l'Institut Superior de Màrqueting. Consultor i formador expert en projectes d'estratègia internacional de comercialització i màrqueting.

### José Manuel Murcia

- Enginyer industrial. PDG IESE. Professor de la UPC i Universitats de Barcelona i Girona. Professor d'EADA. Consultor i formador expert en logística, compres i direcció d'operacions.

## INFORMACIÓ DEL PROGRAMA

**Preu del Programa:** 3.500 euros. Informi's sobre diferents formes de pagament.

**Lloc de realització:** la Cambra, al C/ Blasco de Garay, 29-49 de Terrassa.

### Informació i inscripcions:

Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa  
PROGRAMES DE DESENVOLUPAMENT DIRECTIU  
Tel.: 93 733 98 31 - 93 733 98 32  
formacio@cambraterrassa.es

Aquest Programa es pot bonificar d'acord al nou sistema de Formació Continuada a través dels butlletins mensuals de cotització a la Seguretat Social.

# LA CAMBRA, UNA MULTIPLICACIÓ DE SERVEIS



- ▶ **Assessorament i Desenvolupament Empresarial**
- ▶ **Creació d'Empreses**
- ▶ **Formació**
- ▶ **Informació d'Empreses**
- ▶ **Internacionalització**
- ▶ **Tramitacions**

[www.cambraterrassa.es](http://www.cambraterrassa.es)

**Programes de Formació de Directius**  
Tel. 93 733 98 31

Blasco de Garay, 29-49  
08224 TERRASSA  
Tel. 93 733 98 33 - Fax 93 789 11 65  
e-mail: [info@cambraterrassa.es](mailto:info@cambraterrassa.es)  
[www.cambraterrassa.es](http://www.cambraterrassa.es)

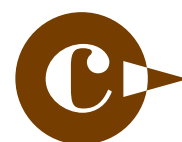
**Delegació**  
Vallespir, 19, 1a planta  
08173 SANT CUGAT DEL VALLÈS  
Tel. 902 33 98 33  
e-mail: [formacio@cambraterrassa.es](mailto:formacio@cambraterrassa.es)

PUBLICITSA CREATIVE



**Demarcació:**

Castellbisbal · Gallifa · Matadepera · Olesa de Montserrat · Rellinars · Rubí · Sant Cugat del Vallès · Sant Llorenç Savall · Terrassa · Ullastrell · Vacarisses · Viladecavalls



**La Cambra**  
Cambre de Comerç  
de Terrassa