

**Gestión de Compras / Purchasing Management
(Modalidad presencial)**

Número total de créditos ECTS		3
Tipología		Obligatoria / Compulsory subject
Organización temporal		Curso 1; Semestre 2
Modalidad		Presencial
Idioma		Castellano e inglés / Spanish and English
Contenidos		<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de compras y de aprovisionamientos: ámbitos, actividades y responsabilidades. Alineamiento e integración de las compras en la estrategia empresarial • Estructura del departamento de compras • Estrategias de compras: Análisis de la matriz de Kraljic • Desarrollo táctico y monitorización del proceso de compras • Homologación de proveedores: Modalidades de contratación y evaluación de la calidad de los proveedores. • Indicadores KPI de la función de compras • Compras en entornos de incertidumbre de demanda y de entrega de los proveedores: Alternativas de reabastecimiento. • Análisis ABC para la gestión y control del inventario • Externalización en las compras: Estrategias de inventario gestionado por los proveedores • Técnicas de negociación Harvard. Desarrollo de los tipos y proceso de negociación, con la búsqueda del MAPAN como alternativa y establecimiento del ZOPA y plano de negociación. • Elaboración de propuesta de soluciones en entornos de negociaciones complejas: Los 10 grandes errores en la negociación • Apoyo de la nube del conflicto de Goldratt
		<ul style="list-style-type: none"> • Purchasing and procurement management: scopes, activities and responsibilities. Alignment and integration of procurement into business strategy • Purchasing Department Structure • Purchasing Strategies: Kraljic's Matrix Analysis • Tactical development and monitoring of the purchasing process • Supplier approval: Modalities for contracting and evaluating the quality of suppliers. • Procurement Function KPIs • Purchasing in environments of demand and supplier delivery uncertainty: Replenishment alternatives. • ABC Analysis for Inventory Management and Control • Outsourcing in purchasing: Supplier managed inventory strategies • Harvard negotiation techniques. Development of the types and negotiation process, with the search for the MAPAN as an alternative and the establishment of the ZOPA and negotiation plan. • Developing Proposed Solutions in Complex Negotiation Environments: The 10 Big Mistakes in Negotiation • Goldratt conflict cloud support
Resultados de aprendizaje TÍTULO	Conocimientos y contenidos	CC04 Comprender las principales herramientas utilizadas en el aprovisionamiento, estrategias de compras sostenibles, gestión de adquisiciones, gestión de flujos de proveedores, negociación y tecnologías emergentes / Understand the main tools used in procurement, sustainable purchasing strategies, acquisitions management, supplier flow management, negotiation and emerging technologies.
	Habilidades y destrezas	<p>HD02 Asignar los recursos disponibles en el ámbito de la cadena de suministros, con sentido de responsabilidad, pragmatismo y liderazgo / Allocate available chain resources with a sense of responsibility, pragmatism and leadership.</p> <p>HD04 Actuar de forma ética y de acuerdo con los principios de la responsabilidad social corporativa en el ámbito y de la gestión de la cadena de suministros / Act ethically and in accordance with the</p>

		principles of corporate social responsibility in the supply chain management area.
	Competencias	CP08 Desarrollar un plan estratégico de gestión de aprovisionamiento, compra y negociación, a partir de las metodologías y herramientas más significativas utilizadas en la dirección de la cadena de suministro / Develop a strategic plan for supply, purchasing and negotiation management based on the most significant methodologies and tools used in supply chain management.
Resultados de aprendizaje ASIGNATURA		
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar un plan estratégico de compras para decidir cómo comprar y a quién, incluyendo las decisiones de outsourcing. • Conocer las metodologías y prácticas que facilitan la resolución de conflictos en el proceso de negociación. <p>-----</p> <ul style="list-style-type: none"> • Develop a strategic purchasing plan to decide how to buy and from whom, including outsourcing decisions. • Know the methodologies and practices that facilitate conflict resolution in the negotiation process. 		

Actividades formativas	Horas totales
Clases Expositivas / Participatory learning	10
Seminarios / Seminars	2
Clases prácticas / Practical lessons	10
Tutorías / Tutorials	6
Trabajo autónomo / Autonomous work	43
Prueba de evaluación final / Final evaluation test	4
Total	75

Sistemas de evaluación	MÍNIMO	MÁXIMO
Evaluación Final: prueba o examen / Final evaluation test	50	50
Resolución de problemas / Problem resolution	10	30
Estudio de casos - Proyectos / Case studies - projects	10	30
Otras actividades de evaluación continua / Other continuous evaluation activities	0	10
Total	70	120

**Gestión de Compras
(Modalidad virtual)**

Número total de créditos ECTS	3	
Tipología	Obligatoria	
Organización temporal	Curso 1; Semestre 2	
Modalidad	Virtual	
Idioma	Castellano	
Contenidos	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de compras y de aprovisionamientos: ámbitos, actividades y responsabilidades. Alineamiento e integración de las compras en la estrategia empresarial • Estructura del departamento de compras • Estrategias de compras: Análisis de la matriz de Kraljic • Desarrollo táctico y monitorización del proceso de compras • Homologación de proveedores: Modalidades de contratación y evaluación de la calidad de los proveedores. • Indicadores KPI de la función de compras • Compras en entornos de incertidumbre de demanda y de entrega de los proveedores: Alternativas de reabastecimiento. • Análisis ABC para la gestión y control del inventario • Externalización en las compras: Estrategias de inventario gestionado por los proveedores • Técnicas de negociación Harvard. Desarrollo de los tipos y proceso de negociación, con la búsqueda del MAPAN como alternativa y establecimiento del ZOPA y plano de negociación. • Elaboración de propuesta de soluciones en entornos de negociaciones complejas: Los 10 grandes errores en la negociación • Apoyo de la nube del conflicto de Goldratt 	
Resultados de aprendizaje TÍTULO	Conocimientos y contenidos	CC04 Comprender las principales herramientas utilizadas en el aprovisionamiento, estrategias de compras sostenibles, gestión de adquisiciones, gestión de flujos de proveedores, negociación y tecnologías emergentes
	Habilidades y destrezas	HD02 Asignar los recursos disponibles en el ámbito de la cadena de suministros, con sentido de responsabilidad, pragmatismo y liderazgo HD04 Actuar de forma ética y de acuerdo con los principios de la responsabilidad social corporativa en el ámbito de la gestión de la cadena de suministros
	Competencias	CP08 Desarrollar un plan estratégico de gestión de aprovisionamiento, compra y negociación, a partir de las metodologías y herramientas más significativas utilizadas en la dirección de la cadena de suministro.
Resultados de aprendizaje ASIGNATURA		
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar un plan estratégico de compras para decidir cómo comprar y a quién, incluyendo las decisiones de outsourcing. • Conocer las metodologías y prácticas que facilitan la resolución de conflictos en el proceso de negociación. 		

Actividades formativas	Horas totales
Clases Expositivas Síncronas	4
Seminarios Síncronos	2
Clases prácticas Síncronas	4
Actividades Dirigidas Asíncronas	12
Tutorías	6
Trabajo autónomo	43
Prueba de evaluación final virtual	4
Total	75

Sistemas de evaluación	MÍNIMO	MÁXIMO
Evaluación final: prueba o examen virtual	50	50
Resolución problemas	10	30
Estudio casos - Proyectos	10	30
Otras actividades de evaluación continua	0	10
Total	70	120