



## Detalle de Solicitud de Curso

**Numero Solicitud:** 1576164

**OTEC:** Capacitacion Usach Compania Limitada

**1.-Modalidad de Capacitación:** Presencial - Grupal

**2.-Nombre Curso de Capacitación:** Técnicas para la gestión de compra de productos y servicios.

**3.-Características de los participantes del curso:** Profesionales Y Tecnicos Que Desarrollen La Funcion Logistica

**4.-Número de participantes:** 30

**5.-Requisitos de ingreso de los participantes:** Los Participantes Deben Acreditar Experiencia Laboral Y Conocimientos En El Area De La Logistica

**6.-Competencia a desarrollar:** Al finalizar la actividad los participantes estarán en condiciones de Aplicar técnicas para la gestión de compra de productos y servicios en una empresa, de acuerdo a los diversos aspectos legales, estratégicos y tecnológicos que se relacionan a ella.

### Aprendizajes Esperados :

7.-Aprendizajes	8.-Contenidos	Horas Teoricas	Horas Practicas
Reconocer la contribución de las alianzas estratégicas en el desarrollo de la organización	¿Alianzas estratégicas a.Importancia de constituir alianzas b.Su impacto en las cadenas de suministros c.Concepto ganar-ganar d.Identificación de potenciales aliados estratégico	1	0
Aplicar Métodos para administrar la relación con los proveedores en el contexto de las necesidades de una empresa.	¿Administración de la relación con los proveedores a.Generación de valor en la relación con proveedores b.Formas de relación con proveedores. c.Abastecimiento de la empresa a través de los proveedores d.Técnicas de administración de la relación con proveedores.	1	2
Emplear técnicas para negociar con los proveedores	¿Negociación con proveedores a.Definición y clasificación de proveedores en una empresa b.Elementos de comunicación para la negociación c.Herramientas y técnicas para la negociación con proveedores	1	2
Reconocer los principales elementos vinculados al proceso de	¿Naturaleza de la compra y el proceso de abastecimiento. a.Fuentes de abastecimiento de una empresa b.Importancia de la morfología y	2	1

abastecimiento.	naturaleza de los insumos (materias primas, productos, servicios, otros) c.Criterios asociados a la compra		
Aplicar las técnicas y elementos críticos del proceso de compra.	¿Elementos críticos en la compra. a.Precio b.Calidad c.Soporte técnico d.Plazos de pago e.Relación con proveedores claves	1	1
Emplear los elementos claves que actúan en el proceso de Negociación.	¿Elementos claves en una negociación a.Acción sobre precio y calidad ¿Elementos claves en una licitación pública o privada. a.Precio y calidad b.Plazos de pago c.Cumplimiento de estándares de calidad.	1	1
Aplicar los aspectos legales de la compra en el contexto de una organización.	¿Aspectos legales de la compra. a.Condiciones contractuales y legales: b.Garantías c.Implicancias legales d.Documentos transaccionales nacionales e.Documentos transaccionales internacionales f.Reglas internas g.Procedimientos basados en la ética. h.Aplicación legal en el proceso de compra	1	2
Utilizar las principales tecnologías de apoyo a la compra.	¿Tecnologías de apoyo a las adquisiciones a.Impacto de las tecnologías en las adquisiciones de una empresa b.Tipos y usos de las tecnologías según requerimiento. c.Aplicación de las tecnologías al proceso de compra	0	4

## 8.-Total Horas Cronológicas del Curso: 21

## 10.-Datos de ingreso a Plataforma:

Dirección Web: NULL

Datos de acceso a la plataforma: (No Indica)

## 11.-Competencias laborales y docente de los instructores y/o facilitadores:

Rut	Nombre	Profesión	
6753831	LEONCIO LIZANA GALLO		
Experiencia Docente			
Nombre Empresa	Nombre Curso	Año Inicio	Año Fin
UC	Magister Ingenieros Industriales	2000	2017
UCV	Magíster Ingenieros Industriales / Magíster el Logística	2000	2004
Universidad de Chile	Diplomado en Logística / Magister en Planificación	1998	2004
Experiencia Laboral			
Nombre Empresa	Cargo	Año Inicio	Año Fin
EJERCICIO INDEPENDIENTE.	Socio de Consultoras	2008	2014
Hewitt	Gerente General	2006	2004
Ernst & Young	Director	1985	2006

**12.-Técnicas Metodológicas:** Las clases serán de carácter presencial combinando metodologías expositivas y prácticas. La parte expositiva se realizará mediante la relatoría del profesor apoyado

por ¿láminas de power point¿ (diaporamas) anunciando el contexto del aprendizaje y sus principales conceptos, ejemplificando con casos específicos. Concurrentemente, el profesor ejecutará la parte práctica de cada módulo como sigue: ¿ Administración de la relación con los proveedores: cada participante realizará un mapa de los distintos tipos de proveedores (en papel) señalando las técnicas de administración con cada tipo. ¿ Negociación con proveedores y Elementos claves en una negociación: los participantes se agruparán en 4-5 personas para realizar negociaciones (orales) ¿ Naturaleza de la compra y el proceso de abastecimiento: los participantes resolverán ejercicios facilitados por profesor relacionados con los elementos críticos de la compra. ¿ Elementos claves en una licitación pública o privada: los participantes leerán licitaciones públicas y/o privadas identificando sus elementos claves ¿ Alianzas estratégicas: los alumnos participarán en ¿juegos colaborativos¿ que den a conocer el concepto ¿ganar ganar¿ ¿ Aspectos legales de la compra: los participantes leerán y completarán documentos y formularios nacionales e internacionales vinculados con la compra y su quehacer. ¿ Tecnologías de apoyo a las adquisiciones: los participantes verán videos que muestran las tecnologías de la compra, luego el profesor realizará preguntas que serán dialogadas en conjunto.

### 13.-Material Didáctico :

Descripción	Cantidad
DIAPORAMAS elaborados por profesor	1
LAMBERT Douglas STRATEGIC LOGISTICS MANAGEMENT USA Editorial R Irwin1993 PAU i Cos Jordi Manual de loglstica integral Madrid :Dlaz de Santos 2001	1
Totales	2

### 14.-Requisitos Técnicos

Requisitos Administrativos, porcentaje asistencia dependiendo de la Modalidad y Curso:	75
Requisitos Técnicos:	Requisitos TEcnicos Los aspectos teOricos se evaluaran mediante pruebas cortas La nota de aprobaciOn debe ser mlnimo igual a 40 en escala de 10 a 70 Los aspectos prActicos se evaluarAn mediante actividades vinculadas a la materia de cada mOdule Algunas de Estas son: -Listas de chequeo -Pauta de observaciOn -Trabajos grupales -Cuestionarios Las calificaciones de la parte teOrica y prActica se promediarAn 50% cada una en escala de 1 a 7

### 15.-Requisitos Administrativos: (No Indica)

**16.-Infraestructura:** SALA DE CLASES PARA 30 PERSONAS CAFETERIA Y ESTACIONAMIENTO PARA AUTOMOVILES

### 17.-Material y Equipos :

Descripción	Cantidad
DATA SHOW	1
COMPUTADOR	1

Totales	2
---------	---

**18.-Valores del Curso:**

Costos Facilitador / Instructores / Relatores:	3.494.444
Costos Infraestructura:	2.500.000
Costos Materiales y Equipos:	787.000
Costos Administrativos y Generales:	3.000.000
Costos Utilidades:	3.900.000
La suma de todos los ítems activos:	15.270.444