

## Gestión de compras

Para vender bien hay que comprar mejor. Bajo esta máxima hay que gestionar los elementos clave e identificar las diferencias normativas y culturales cuando se realizan compras internacionales

### Profesorado

Silvio Elias, CEO Veritas

### Programa

1. Introducción
  - Misión del comprador
  - Funciones del comprador
  - Competencias y habilidades
2. Compras y modelos de comercio
  - *Brick and Mortar*
  - Comercio tradicional
  - *Discount*
  - Clubes de compra
  - *Factory Outlets*
  - Comercio telemático
3. Compras y tipo de compra
4. El proceso de compra
  - A quién vender
  - Selección de producto
  - Gestión por categorías
  - Integración con el *Visual Merchandising*
  - Selección de proveedores
  - Aprovisionamiento y gestión de stocks
  - Negociación
  - Compra internacional
5. Gestión de margen
  - Mejora del margen
  - Impacto de las variaciones de precio
  - Impacto de las variaciones de ventas
  - Políticas de precios
  - Promociones y ofertas
  - Rebajas y liquidaciones

6. Desarrollos estratégicos
  - La marca del distribuidor
7. Reporte y cuadros de mando
8. Organización del área de compras
9. Interpelaciones con otras areas
10. Ética en las compras