GERENCIA DE COMPRAS Y NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

Formación empresarial continua con enfoque estratégico y tecnológico

¿Te gustaría optimizar tus procesos de compras, negociar con mayor efectividad y tomar decisiones basadas en datos?

Este curso está diseñado para profesionales que buscan transformar su gestión de abastecimiento con el apoyo de herramientas de inteligencia artificial.

Aprenderás a:

- Diseñar estrategias de compras eficientes y sostenibles
- Aplicar técnicas de negociación profesional con proveedores
- Evaluar riesgos y oportunidades con el apoyo de IA
- Utilizar herramientas digitales para análisis de costos, proveedores y contratos

Modalidad: Virtual sincrónica | Duración: 16 horas

Incluye certificado, clases en vivo, casos prácticos y recursos digitales.

CCQ ESCUELA DE NEGOCIOS

CCQ CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito, con más de 33 años de experiencia, ha capacitado a más de 300,000 empresarios y emprendedores en Ecuador.

Ofrece formación continua y efectiva en temas empresariales, comercio y transformación digital, adaptándose a las necesidades del mercado laboral. Su equipo está compuesto por más de 100 profesionales y empresarios activos que imparten conocimientos actualizados.

Además, la CCQ representa a la International Chambers of Commerce en Ecuador y ofrece talleres sobre INCOTERMS 2020. La Cámara cuenta con más de 5,000 socios que apoyan su labor en la promoción de un ambiente de negocios eficiente para la recuperación económica.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

CCQ ESCUELA DE NEGOCIOS

CCQ CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

ICC Ecuador

Embajada y Consulado de los Estados Unidos en Ecuador

AWE Academy for Women Entrepreneurs Ecuador

children international

BID LAB

WE·3A Aspirar · Activar · Acelerar

PNUD

PROAmazonía Programa Integral Amazónico de Conservación de Bosques y Producción Sostenible

Hilton CONRAD N. HILTON FOUNDATION

COOPI COOPERAZIONE INTERNAZIONALE

AVSI

PRISMI lgbtiq+ global solidarity

EUDE EUROPEAN BUSINESS SCHOOL 25 años ESCUELA EUROPEA DE DIRECCIÓN Y EMPRESA

THUNDERBIRD SCHOOL OF GLOBAL MANAGEMENT

ASU Arizona State University

ALPRODE Proyecto 2023 - 2025

Cofinanciado por el programa Erasmus+ de la Unión Europea

Nuestras alianzas estratégicas han permitido implementar programas internacionales de impacto social en áreas como Género, Diversidad, Jóvenes y Movilidad Humana. Estos programas han mejorado los ingresos y generado empleo a través de Bootcamps de emprendimiento global, utilizando metodologías innovadoras.

Se brindan herramientas y conocimientos actualizados para desarrollar habilidades emprendedoras, esenciales para el éxito de los participantes.

Nuestro compromiso con la inclusión y el desarrollo sostenible se refleja en proyectos que transforman positivamente la situación económica y laboral del país.

CCQ ESCUELA DE NEGOCIOS

intec INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO

20% DESCUENTO SOCIO CCQ

Gerencia de compras y negociación con proveedores

Inicia:	Duración:	Modalidad:	Costo:	Horario:
16 de junio	16 horas	Online	$90	Lunes a viernes de 19:00 a 21:00

Más información:
099 763 6883 / 099 910 0500

CCQ CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

CCQ ESCUELA DE NEGOCIOS

CCQ CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

DESCRIPCIÓN

Este curso combina los fundamentos de la gestión de compras y la negociación estratégica con el uso de herramientas de inteligencia artificial (IA) para optimizar procesos, tomar decisiones basadas en datos y fortalecer las relaciones con proveedores. Está diseñado para profesionales que buscan transformar digitalmente sus áreas de abastecimiento.

OBJETIVO

Capacitar a los participantes en la aplicación de técnicas modernas de gestión de compras y negociación con proveedores, integrando herramientas de IA para mejorar la eficiencia, reducir costos, anticipar riesgos y generar valor estratégico en la cadena de suministro.

DIRIGIDO A

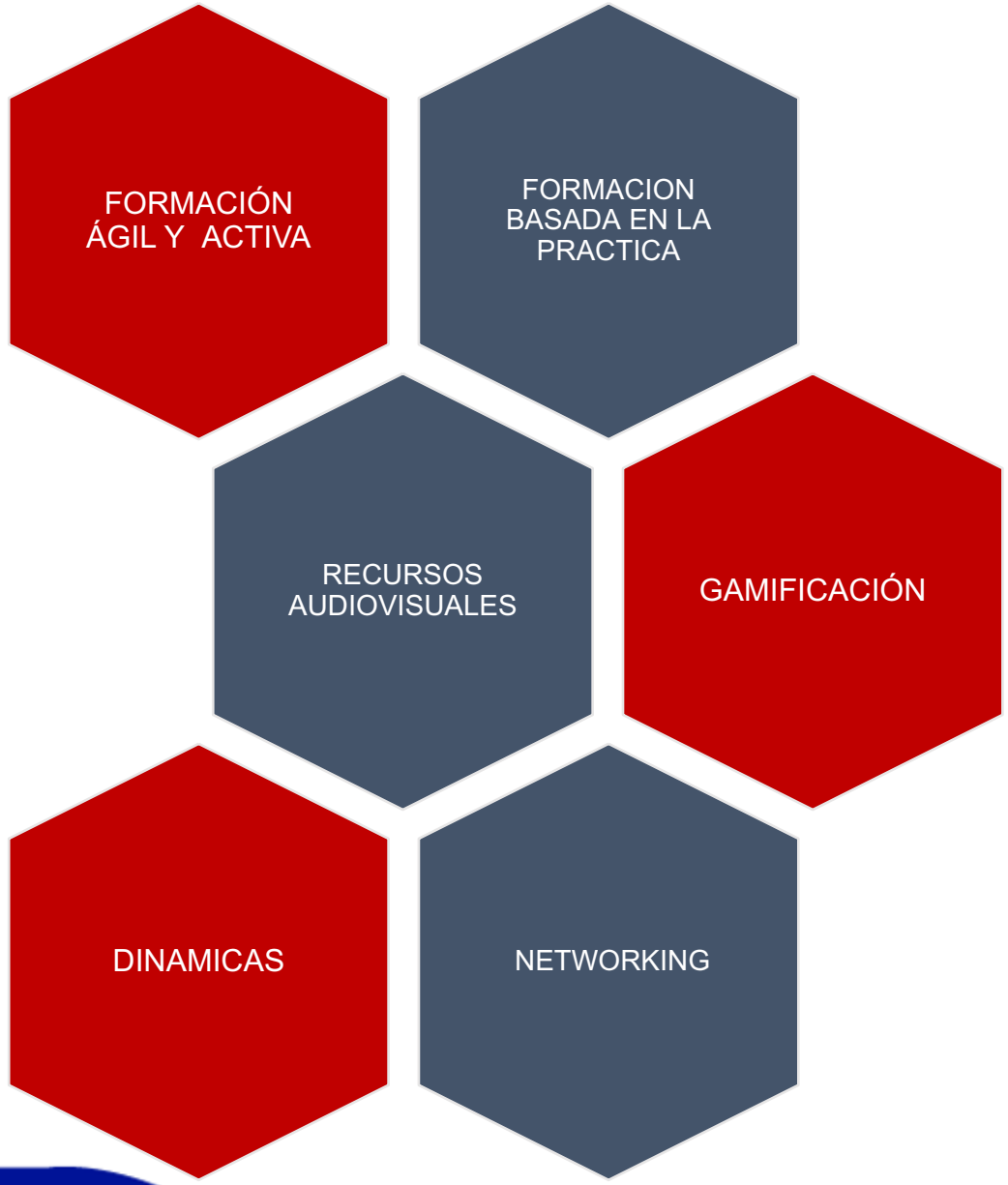
- Gerentes y analistas de compras o abastecimiento.
- Profesionales de logística y cadena de suministro.
- Emprendedores y responsables de adquisiciones.
- Consultores en transformación digital y operaciones.
- Estudiantes avanzados de administración, ingeniería industrial o afines.

METODOLOGÍA:

Basado en los lineamientos de la andragogía dentro del modelo constructivista, mediante el empleo del ciclo de aprendizaje conocido como ERCA: Experiencia, Reflexión, Construcción Conceptual y Aplicación.

- **Experiencia:** Componente vivencial donde utilizamos role play, juegos, análisis de perfil comportamental y tendencias.
- **Reflexión:** Trabajamos emociones desde la responsabilidad y auto-crítica.
- **Construcción:** Generamos aprendizajes desde la práctica, la teoría y las experiencias de cada participante.
- **Aplicación:** Logramos que el aprendizaje obtenido se aplique a la vida profesional y personal de cada participante.

METODOLOGÍA:



Se focaliza en la utilización de las denominadas metodologías activas de aprendizaje con **INNOVACIÓN.**

En este sentido el aprendizaje es un proceso constructivo y no receptivo; la enseñanza se centra en el participante para el desarrollo de **COMPETENCIAS** propias del saber; trabajan en equipo, discuten, argumentan y evalúan constantemente la información.

La enseñanza se da en un contexto de problemas del mundo real o de la práctica profesional, presentando situaciones lo más cercanas posibles del entorno al cual el ejecutivo de ventas se enfrentará en el futuro.

Contenidos del Curso

Módulo 1: Fundamentos de la Gerencia de Compras

- Rol estratégico del área de compras
- Ciclo de compras y abastecimiento
- Clasificación de proveedores y materiales
- Indicadores clave de desempeño (KPIs)

Módulo 2: Estrategias de Negociación con Proveedores

- Principios de negociación efectiva
- Preparación, ejecución y cierre de negociaciones
- Gestión de relaciones a largo plazo
- Técnicas de negociación colaborativa vs. competitiva

Módulo 3: Introducción a la Inteligencia Artificial en Compras

- ¿Qué es la IA y cómo se aplica en compras?
- Automatización de procesos (RPA)
- Análisis predictivo y prescriptivo
- Casos de uso reales

CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS
CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

Módulo 4: Herramientas de IA para Compras Inteligentes

- Plataformas de IA para análisis de proveedores (Ej. SAP Ariba, Coupa, GEP)
- Chatbots para gestión de órdenes y consultas
- Modelos de predicción de demanda y precios
- Detección de riesgos y fraudes con IA

Módulo 5: Análisis de Datos para la Toma de Decisiones

- Fuentes de datos en compras
- Visualización de datos con Power BI o Tableau
- Uso de IA para segmentación de proveedores
- Dashboards inteligentes para compras

Módulo 6: Ética, Sostenibilidad y Cumplimiento

- Compras responsables y sostenibles
- Evaluación ética de proveedores
- Cumplimiento normativo y uso responsable de IA

Módulo 7: Proyecto Final

- Diagnóstico de un proceso de compras real o simulado
- Propuesta de mejora con herramientas de IA
- Presentación de resultados y plan de implementación

FACILITADOR

FELIPE GONZALEZ E.

Experto en Ingeniería Agronómica y Procesos de Producción, otorgado por Universidad del Zamorano, con más de 19 años de experiencia en diseño e implementación de Sistemas de Monitoreo y Evaluación, así como en el uso de herramientas de Sistemas de Información Geográfica (SIG).

Su sólida formación académica incluye una Maestría en Sistemas de Información Geográfica y una Maestría en Dirección Estratégica y Gestión de la Innovación otorgado por **Universität Salzburg - Alemania.**

Con una trayectoria significativa en el desarrollo de proyectos empresariales ha liderado iniciativas que integran tecnologías de información y comunicación (TIC) para el desarrollo territorial y la sostenibilidad.

Su experiencia incluye:

- **Integración de Herramientas de IA**: Implementación de tecnologías de inteligencia artificial en procesos empresariales, mejorando la toma de decisiones estratégicas.
- **Desarrollo de Capacidades**: Formación en el uso de herramientas avanzadas, como SIG y plataformas digitales, para optimizar la gestión empresarial.
- **Liderazgo de Equipos**: Más de 9 años coordinando equipos multidisciplinarios, enfocándose en el desarrollo de competencias y la innovación.
- **Gestión de Proyectos Sostenibles**: Experiencia en la implementación de prácticas sostenibles y en la promoción de la responsabilidad social y ambiental.

CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

OFERTA ACADÉMICA JUNIO

Cursos	Inicio	Duración	Costo	Modalidad
Gerencia de compras y negociación con proveedores	16 de junio	16 horas	$90	Online
Creación de Asistentes Virtuales para Excelencia en Servicio	16 de junio	10 horas	$65	Online
Del Caos a la Estrategia: Liderazgo Ágil en Épocas de Crisis	21 de junio	15 horas	$90	Presencial
Excel Avanzado	23 de junio	15 horas	$90	Presencial
El ABC de la importación y exportación	23 de junio	16 horas	$90	Online
Marketing: SEO y SEM: Optimización para motores de búsqueda	23 de junio	16 horas	$90	Online
Certificación internacional en Neuroventas	23 de junio	24 horas	$199	Online

CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

“Logramos que tus talentos se conviertan en resultados”.

INSCRIBETE:

099 910 0500

capacitacion@lacamaradequito.com

www.ccq.edu.ec