Código: 08647
Curso: Analista de Compras
Modalidad: ONLINE
Duración: 56h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:

Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

securs@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

El analista de compras se trata del profesional de la organización encargado realizar la negociación con proveedores estratégicos, analizar y controlar los consumos para gestionar las compras de forma eficiente, gestionar la cadena de suministros para evitar roturas de stock, etc. Actualmente se trata de uno de los perfiles profesionales más valorados y demandados por las empresas del sector productivo, debido a la capacidad que tiene para reducir los costes operativos de la empresa. A través del curso de analista de compras el alumnado desarrollarás las competencias profesionales adecuadas para el ejercicio de las funciones del puesto a nivel profesional.

Contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL DEPARTAMENTO DE COMPRAS
Concepto y objetivos de la empresa
Funciones de la empresa
Principios de organización empresarial
Organización interna de las empresas: los departamentos
El departamento de compras
UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS LEGALES
El contrato mercantil
- Forma de celebración del contrato mercantil
- Perfeccionamiento del contrato mercantil
- Prueba del contrato mercantil
El contrato de compraventa mercantil
- Perfección del contrato de compraventa
- Obligaciones de las partes
- Extinción del contrato de compraventa mercantil
Compraventas mercantiles especiales
UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS
La valoración del presupuesto de compras
- El presupuesto anual de compras
- Efectos del presupuesto de compras
- Control presupuestario
Constante de proporcionalidad K
- Efectos en el coste unitario del precio y cantidad
- Cálculo de la utilidad unitaria de la empresa
Tipos de costes
- Costes Fijos en la empresa
- Costes Variables en la empresa
- Costes totales de la empresa
Criterios de distribución de costes
- Costes potenciales e incurridos
- Método de full cost
- Método del direct cost
Cuenta de resultados de la empresa
- El resultado dentro del full cost
- El resultado según el direct cost
UNIDAD DIDÁCTICA 4. NORMA UNE CWA 15896
Introducción a la normalización
- Normalización
- Normas
La Asociación Española de Normalización, UNE
- Normalización europea e internacional
- Elaboración de las normas UNE
- Cumplimiento y obligatoriedad

La Norma UNE-CWA 15896
UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS Y ELECCIÓN DE PROVEEDORES
El proceso de búsqueda de proveedores
- Fuentes de información de búsqueda de proveedores
- El contacto directo con los proveedores
La selección de los proveedores
La evaluación de los proveedores
UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
Estrategias de negociación
Tácticas de negociación
Negociar intereses
- Cuestiones prácticas
UNIDAD DIDÁCTICA 7. BUSINESS INTELLIGENCE
Definición de Business Intelligence
Arquitectura de una solución Business Intelligence
Business Intelligence en los departamentos de la empresa
Conceptos de Plan Director, Plan Estratégico y Plan de Operativa Anual
- Plan Director
- Plan Estratégico
- Plan de Operativa Anual
Sistemas Operacionales y Procesos ETL en un sistema de BI
Ventajas y Factores de Riesgos del Business Intelligence
- Ventajas del Business Intelligence
- Factores de riego del Business Intelligence
UNIDAD DIDÁCTICA 8. SISTEMAS ERP
Aproximación a los sistemas ERP
Principales módulos del sistema ERP
- Establecimiento de las características de cada módulo del ERP
- Establecimientos tablas y parámetros de configuración de cada módulo
Descripción, tipología e interconexión entre módulos
- Conexión entre los diferentes módulos de un ERP
- Trazabilidad y procedimientos a implementar entre diferentes módulos
Informes y estadísticas de cada módulo
- Herramientas utilizadas para la obtención de esta información, generadores de informes
UNIDAD DIDÁCTICA 9. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
La cadena de suministro
- Introducción a la Logística Integral
- Concepto de Cadena de Suministro
- Las decisiones en la Cadena de Suministro
Planificación Estratégica en la Cadena de Suministros
Administración de los Riesgos en la Cadena de Suministro
- Análisis PDCA
Los Procesos de una Cadena de Suministro
Métricas en la Cadena de Suministro