



Bienvenidos a Agile & Digital Procurement

Impartido por

Prof. Ramón Sagarra
ESADE Business School

SEIDOR

¿Por qué este Programa de Formación?

Estamos en un paradigmático escenario V.U.C.A. (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity), que inició la pandemia, pero que las sucesivas crisis lo han ido afirmando.

La lentitud en la digitalización de la función en la pasada década ha dejado a Compras "a los pies de los caballos". Urge a la compañía hacer lo que no se ha hecho hasta ahora: digitalizar para automatizar el proceso de compras end-to-end y para proveerse de herramientas de análisis digitales, tomando decisiones sobre datos.

Para eso se han de habilitar recursos para la Digitalización completa de la función

Solo así la compañía tendrá la agilidad necesaria para seguir siendo competitiva en el contexto actual. La transformación digital de la función actual es ineludible. Es una tarea de empresa, liderada por Compras con la aquiescencia de la dirección y la complicidad de la organización.

¡Esto es Agile & Digital Procurement!

PROPÓSITO Y SOSTENIBILIDAD
SAP quiere contribuir a la Sociedad del Conocimiento para formar a los líderes del mañana, listos desde HOY.

Programa FEBRERO

El programa se estructura en **4 sesiones virtuales** (2h de duración) a lo largo del mes de febrero (16 y 22) y marzo (2 y 9) y **1 sesión presencial** (15 de marzo)

16 de febrero

De reactivo a predictivo

- Misión de Compras
- Business Partner del negocio
- Del Rolling Forecast al Plan de Compra
- Vigilancia sobre los mercados de aprovisionamiento
- Gestión de riesgos. ¡verlas venir!

Respuestas

- ¿Cómo la toma de decisiones sobre Dato, es la clave para pasar de una función reactiva a predictiva?
- ¿Cómo se elabora un Plan de Compras a partir del Rolling Forecast?
- ¿Cómo se prepara la función de Compras para responder ante riesgos inesperados?

22 de febrero

El mejor proveedor y al mejor precio

- Conocer en profundidad el funcionamiento de nuestros mercados de abastecimiento
- Estrategia más adecuada para cada categoría
- Negociación on-line competitiva
- Modelo Relacional con Proveedores
- La confiabilidad en el proveedor

Respuestas

- ¿Investigación y seguimiento continuo de los mercados?
- ¿Decisiones basadas en el TCO?
- ¿Cuál es el precio del mercado?
- ¿Qué precio deberíamos pagar?
- ¿La sostenibilidad de los logros?

Programa MARZO

2 de Marzo

Value for money

- Cost Avoidance
- Optimización de los procesos de coste
- La innovación, palanca de eficiencia
- Eliminación Maverick Spend
- Monetización del dato

Respuestas

- ¿Aumentar valor? ¿Disminuir coste? ¿Minimizar riesgo?
- ¿Orquestar Open innovation?
- ¿Cultura de eficiencia en el gasto?
- Trazabilidad de las decisiones
- Complicidad de los proveedores con el compliance de la empresa

9 de Marzo

El impacto en el negocio de la digitalización en2end

- Leaving money on the table
- Source to Pay Value Levers
- Maturity Assessment Benchmarking Key Metrics
- Best practices
- Incorporación del proveedor como parte del proceso

Impartición en español sobre el informe Oxford Economics SAP Ariba 2022

15 de Marzo

Sesión colaborativa sobre retos en compras y posibles soluciones

Para más información o dudas sobre el programa, **contáctanos: fatima.lopez@sap.com** www.sap.com/contactsap

© 2023 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP SE or an SAP affiliate company. The information contained herein may be changed without prior notice. Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary. These materials are provided by SAP SE or an SAP affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP or SAP affiliate company products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty. In particular, SAP SE or its affiliated companies have no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation, and SAP SE's or its affiliated companies' strategy and possible future developments, products, and/or platforms, directions, and functionality are all subject to change and may be changed by SAP SE or its affiliated companies at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise, or legal obligation to deliver any material, code, or functionality. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, and they should not be relied upon in making purchasing decisions. SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. All other product and service names mentioned are the trademarks of their respective companies.

See www.sap.com/copyright for additional trademark information and notices.