

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un reparto del trabajo de la asignatura a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

	Contenido teórico	Eventos (2 puntos)	Actividades (4 puntos)
Semana 1	Tema 1. Las compras en la empresa 1.1. ¿Cómo estudiar este tema? 1.2. Marco actual 1.3. Importancia de la función 1.4. Principales funciones y objetivos 1.5. Categorías de compras 1.6. Compras en la cadena de suministro	Asistencia a 2 sesiones presenciales virtuales a elegir a lo largo del cuatrimestre (0,2 puntos cada una) Test tema 1 (0,1 puntos)	
Semana 2	Tema 2. El proceso de compra 2.1. ¿Cómo estudiar este tema? 2.2. Valor de compra 2.3. Modelos de gestión 2.4. Fases del proceso 2.5. Ética en las compras	Test tema 2 (0,1 puntos)	Trabajo 1: Ética en el área de Compras (0,6 puntos)
Semana 3	Tema 3. Planificación y estrategia de compras 3.1. ¿Cómo estudiar este tema? 3.2. Planificación de necesidades 3.3. Diseño de estrategias 3.4. Poder de compras 3.5. Outsourcing	Test tema 3 (0,1 puntos)	Trabajo 2: Estrategia Compra para hospital (0,7 puntos)
Semana 4	Tema 4. Previsión de la demanda 4.1. ¿Cómo estudiar este tema? 4.2. Fundamentos de previsión 4.3. Métodos de previsión 4.4. Métodos de previsión cualitativos 4.5. Métodos de previsión cuantitativos		
Semana 5	Repaso temas 1 a 4	Test tema 4 (0,1 puntos)	
Semana 6	Tema 5. Selección y evaluación 5.1. ¿Cómo estudiar este tema? 5.2. Fuentes de suministro 5.3. Selección de proveedores 5.4. Evaluación de proveedores 5.5. Parque de proveedores	Test tema 5 (0,1 puntos)	Caso práctico 1: Elaboración y selección de una oferta (1 puntos)
Semana 7	Tema 6. Precios y costes 6.1. ¿Cómo estudiar este tema? 6.2. Concepto del precio 6.3. Factores en la fijación del precio 6.4. Métodos de fijación de precios 6.5. Modalidades de precios de compra	Test tema 6 (0,1 puntos)	
Semana 8	Tema 7. Negociación 7.1. ¿Cómo estudiar este tema? 7.2. Introducción 7.3. Definición y características 7.4. Tipos de negociación 7.5. Un método para negociar 7.6. Estrategias y tácticas		Trabajo 3: Negociación (0,7 puntos)

	Contenido teórico	Eventos (2 puntos)	Actividades (4 puntos)
Semana 9	Tema 8. Gestión administrativa 8.1. ¿Cómo estudiar este tema? 8.2. El proceso administrativo 8.3. El contrato de compra-venta 8.4. Contratos especiales 8.5. Resolución del contrato 8.6. Presupuesto, pedido y albarán	Test tema 7 (0,1 puntos)	Caso práctico 2: Contrato (1 puntos)
Semana 10	Repaso temas 4 a 8	Test tema 8 (0,1 puntos)	
Semana 11	Tema 9. Organización de compras 9.1. ¿Cómo estudiar este tema? 9.2. Evolución 9.3. Criterios de organización 9.4. Organización «staff and line» 9.5. Centrales de compra 9.6. Manual de compras	Foro: Centrales de compra propia frente a centrales de compra externas (0,6 puntos) Test tema 9 (0,1 puntos)	
Semana 12	Tema 10. Control de compras 10.1. ¿Cómo estudiar este tema? 10.2. Introducción 10.3. Auditoria operacional 10.4. Cuadro de mandos 10.5. Indicadores de gestión 10.6. Benchmarking de control	Test tema 10 (0,1 puntos)	
Semana 13	Tema 11. Estándares de compra 11.1. ¿Cómo estudiar este tema? 11.2. Necesidad de identificación 11.3. Estándar de codificación 11.4. Maestro de datos 11.5. Intercambio electrónico de datos	Test tema 11 (0,1 puntos)	
Semana 14	Tema 12. Desarrollo y tecnología en compras 12.1. ¿Cómo estudiar este tema? 12.2. Desarrollo función de compras 12.3. Partnership y comakership 12.4 Mercados electrónicos 12.5. Tecnologías aplicadas a compras	Test tema 12 (0,1 puntos)	
Semana 15	Semana de repaso		
Semana 16	Semana de exámenes		