

Presenta:



CERTIFIED PROFESSIONAL IN SUPPLY MANAGEMENT

Seguimiento presencial o virtual

- Material de estudio detallado con ejemplos prácticos
- Presentaciones de audio con alertas CPSM
- Sesiones de acompañamiento vía ZOOM
- 1754 preguntas de práctica para examen
- Aproximadamente el (85% - 90%) de nuestros estudiantes aprueban el examen

Porqué confiar en  ?

- Más de 3000 participantes (CPSM & CPIM)
- 300 Corporaciones Globales/Institutos y universidades como:



Raytheon



Dallas, Houston, Nashville,
St.Louis , Arizona, New Mexico

THE UNIVERSITY OF
ALABAMA



¿Por qué buscar esta certificación?

“ Según la Encuesta Salarial de ISM, los profesionales que tienen la certificación CPSM ganan un 8-10% más que aquellos que no la tienen.”

El CPSM es una credencial profesional reconocida a nivel mundial ofrecida por ISM (Institute for Supply Management), la asociación de Gestión de Suministros más grande del mundo y también la más respetada. Obtener la certificación CPSM significa que el titular ha alcanzado el dominio de las competencias fundamentales de la Gestión de Suministros. El énfasis del programa de certificación en la integración de la Cadena de Suministro estratégica, junto con la adquisición y la Gestión de Suministros, prepara al profesional para superar el pensamiento táctico a fin de generar soluciones estratégicas y evolucionar continuamente en el entorno de Gestión de Suministros que cambia rápidamente. Desde su inicio en 2008 y su revisión importante en 2018, hay aproximadamente 15,000 titulares de la certificación CPSM de 68 países diferentes.

¿Cómo se compone el CPSM?

Tres módulos/exámenes:

EXAMEN 1: SM Core 7 áreas, 180 Preguntas	EXAMEN 2: SM Integration 7 áreas, 165 Preguntas	EXAMEN 3: Leadership / Transform 6 áreas, 165 Preguntas
<ul style="list-style-type: none">• Adquisición• Gestión de Categorías• Negociación• Legal y Contractual• Gestión de Relaciones con Proveedores• Gestión de Costos y Precios• Análisis Financiero	<ul style="list-style-type: none">• Estrategia de cadena de suministros.• Planificación de Ventas y Operaciones.• Planificación y pronóstico de demanda.• Desarrollo de productos y servicios.• Gestión de Calidad.• Gestión de Materiales y logística.• Administración de Proyectos.	<ul style="list-style-type: none">• Liderazgo y Competencia Empresarial.• Desarrollo de estrategias.• Vinculación y compromiso con los Stakeholders.• Desarrollo y capacitación de equipos.• Manejo de riesgos.• Ética y Responsabilidad Social.

Requisitos para obtener el CPSM?

- Aprobar los 3 exámenes.
- Tres años de experiencia con un título universitario.
- Cinco años de experiencia (Sin título Universitario).

Requisitos para mantener el CPSM?

60 horas de educación continua cada 3 años..

Para más detalles contactar a: **Pat Woods** [214-301-0543](tel:214-301-0543)/patwoods@supplychaineducation.com

1	2	3	4	5	6
Revisar de forma detallada de los materiales de estudio	Escuchar Presentaciones de audio con diapositivas.	Hacer exámenes de práctica.	Completar DADDs, IQs SETs	Participar en las sesiones de Zoom en Vivo.	Hacer examen de simulación

Nota: completarás estos pasos para cada módulo y luego realizarás el examen externo, que ahora se ofrece en línea a través de Pearson Vue Testing Centers.

Conoce a tu tutor:

Patrick S. Woods, CPSM, CPSD, C.P.M., CPIM



Durante los últimos 30 años, Patrick S. Woods ha tenido la fenomenal oportunidad de trabajar con más de 300 corporaciones en los Estados Unidos, Medio Oriente, África, Rusia, Asia, Países Bajos, Turquía y América Central en diversas facetas de la gestión de la cadena de suministro (SCM), incluidas las certificaciones de capacitación y soluciones de consultoría. Patrick es el expresidente de ISM Dallas (uno de los capítulos más grandes de los Estados Unidos) y bajo su liderazgo, esta organización ganó el Premio a la Excelencia Afiliada.

Patrick es un exprofesor adjunto de la Universidad de North Texas especializado en logística, marketing y transporte. Ahora está trabajando con la Universidad Estatal de Missouri para ofrecer Masterclasses oportunas a nivel mundial en su nombre. Su experiencia incluye un amplio conocimiento de ERP, gestión de inventarios, adquisiciones internacionales y liderazgo de equipos multifuncionales, incluidos compradores y profesionales de ingeniería/SCM. Ha implementado, enseñado y logrado resultados para dos empresas Fortune 100 utilizando las metodologías estratégicas de adquisición de la Universidad Estatal de Michigan y A.T. Kearney.

Patrick ha acuñado el término "EDUTAINMENT", donde combina puntos educativos clave de las mejores prácticas de la industria con un sentido del humor sutil. Los participantes aprenden conceptos que pueden aplicar rápidamente al día siguiente después de la capacitación, ¡pero se divierten haciéndolo! ¡Ven y descúbrelo por ti mismo y únete a él para esta emocionante Revisión de CPSM! Para concluir, Patrick estaba en la modalidad de e-learning, virtual en vivo, antes de que fuera popular. Lanzó su primera versión de programas de capacitación en línea hace más de 20 años y, como se mencionó anteriormente, aproximadamente 3,000 profesionales de SM/SCM se han beneficiado de sus capacitaciones. Patrick cree firmemente que un gran desafío/resultado en los programas de revisión es convertirte en un buen estratega/resolvedor de preguntas de examen. Es por eso que sus programas dedican una gran cantidad de tiempo a las metodologías para tomar exámenes.

Para más detalles contactar a: **Pat Woods** [214-301-0543](tel:214-301-0543)/patwoods@supplychaineducation.com



Este es un ejemplo de una de las **1754** preguntas del examen de simulación que tenemos disponibles.

En un mercado de papel ajustado, ¿cuál de los siguientes enfoques es MÁS probable que asegure a un comprador suministros adecuados a precios competitivos?

- A) Utilizar contratos de la División de Plomo**
- B) Compras oportunas en el mercado al contado**
- C) Asociaciones con proveedores**
- D) Transferir de productos vírgenes a reciclados**



**¿Qué nos
están
preguntando
realmente?**

**En un mercado de papel
ajustado, ¿cuál de los
siguientes enfoques es MÁS
probable que asegure a un
comprador suministros
adecuados a precios
competitivos?**



En la mayoría de los casos, puedes llegar a la respuesta mediante el **proceso de eliminación.**

- A) Usar contratos de la División Principal
- B) Compras oportunas en el mercado al contado
- C) Asociaciones con proveedores**
- D) Transferir de productos vírgenes a reciclados

En un mercado ajustado, es probable que los proveedores tengan más lealtad hacia los clientes actuales que hacia los nuevos clientes. Una de las principales ventajas de las asociaciones con proveedores es contar con un suministro confiable de productos de calidad a precios competitivos. La compra al contado es la práctica de comprar un conjunto de productos, generalmente materias primas, en el mercado abierto a precios actuales. Los contratos de la División Principal son aquellos en los que la división de la empresa que utiliza la mayor cantidad de una materia prima específica organiza el contrato. Transferir a productos reciclados es una opción ambientalmente deseable pero no es probable que asegure al comprador un suministro adecuado en un mercado ajustado. La respuesta correcta es (C).