

Conozca su Tutor



Patrick (Pat) S. Woods, CPSM, CPSD, C.P.M., CPIM

Durante los últimos 30 años, Pat ha tenido la fenomenal oportunidad de trabajar con más de 300 empresas en los Estados Unidos, Asia, Rusia, Iraq, Medio Oriente, África, India, América Central, Reino Unido y Costa Rica en diversos aspectos de la gestión de la cadena de suministro (SCM), incluyendo formación, certificaciones y consultoría. Pat es expresidente de ISM-Dallas (uno de los capítulos más grandes de los Estados Unidos) y bajo su liderazgo, ISM-Dallas recibió el Premio a la Excelencia Afiliada.

Durante los últimos 26 años, Patrick ha dirigido y presentado entrenamientos de revisión para C.P.M. y CPSM tanto para corporaciones como para capítulos de ISM/APICS, lo que ha llevado a que numerosos participantes obtengan la certificación. Además, es el Presidente de las MEJORES PRÁCTICAS GLOBALES (GBP) para ISM-Dallas. Anteriormente ocupó el cargo de Presidente de Desarrollo Profesional para NAPM-National Association of Purchasing Management (antecesor de ISM) y tuvo responsabilidad sobre siete estados del sureste de EE. UU. y Puerto Rico. Ahora, en colaboración con la Universidad Estatal de Missouri, Patrick está llevando a cabo programas de desarrollo profesional para importantes corporaciones en los Estados Unidos, Iraq, África, el Medio Oriente e India. Los participantes en cada programa reciben un prestigioso certificado de MSU.

Como fundador de SCE-Supply Chain Education, Patrick ha trabajado con importantes corporaciones como Alcatel, Boeing, Fujitsu, Halliburton, Ingersoll-Rand, Atlas Copco, Verizon y Pertamina, la entidad petrolera de propiedad indonesia, en las áreas de cadena de suministro y gestión de materiales, viajando extensamente por Asia y la antigua Unión Soviética. También fundó la actual iniciativa de aprendizaje en línea que ha tenido un gran éxito con empresas como Halliburton, Ingersoll-Rand, Atlas-Copco y Verizon, resultando en un lanzamiento tanto a nivel nacional como mundial con aproximadamente 3,000 participantes, principalmente en las áreas de C.P.M, CPSM, CPIM y Six-Sigma.

Patrick tiene una amplia experiencia en soluciones de consultoría de gestión de materiales y cadena de suministro para organizaciones de alto volumen y ritmo rápido, como Emerson Electric, EDS, Clark Equipment, Intergraph, Perot Systems y NEC. También fue profesor adjunto en la Universidad de North Texas especializado en logística, transporte y marketing. Su experiencia incluye un amplio conocimiento de ERP, MRP, CRP y diversos sistemas de control de inventario, adquisiciones internacionales, gestión de equipos multifuncionales, incluyendo compradores, ingeniería y equipos de SCM multinacionales.

Ha implementado, enseñado y logrado resultados para dos corporaciones Fortune 100 en las metodologías estratégicas de adquisición de la Universidad Estatal de Michigan y A.T. Kearney. Patrick es uno de los primeros en obtener tanto la certificación de Profesional Certificado en Gestión de Suministros (CPSM) como la de Profesional Certificado en Diversidad de Proveedores (CPSD), así como la de Gerente de Compras Certificado (C.P.M.), ambas a través de ISM - The Institute for Supply Management, y está certificado en Producción y Gestión de Inventarios (CPIM) a través de APICS. Posee un título en Gestión Industrial con especialización en Economía de la Universidad de Alabama.

Compañías importantes que se han beneficiado de la formación de Pat:



Masterclasses destacadas:

Todas disponibles (a través de nuestro portal de Aprendizaje Digital)

Resumen de VAPNS - Valor Agregado en Compras, Negociación y Gestión de Relaciones con Proveedores

Muchas organizaciones están tomando conciencia de que la función de Compras ya no es simplemente un centro de costos operativo, sino de importancia estratégica para su cadena de suministro. Según el ISM - Instituto de Gestión de Suministros, cada 1% que reduzca los costos equivale al 5% de ventas adicionales. De manera similar, las ineficiencias a lo largo del proceso de compras pueden propagarse hacia abajo en la cadena de suministro y afectar negativamente a la línea de fondo. A medida que los precios de las materias primas se vuelven más volátiles, es crucial que el profesional de Compras evalúe y revise de manera proactiva cómo planificar e implementar estrategias de compras con valor agregado, llevar a cabo negociaciones exitosas y desarrollar relaciones efectivas y sostenibles con proveedores clave. Este Masterclass de VAPNS explora las últimas metodologías y prácticas para que su organización pueda pasar de ser simplemente un departamento reactivo y táctico (centro de costos) a ser un departamento estratégico y con valor agregado (centro de beneficios). El presentador compartirá lo mejor de su experiencia en la presentación de este taller, no solo en los temas formales que se presentarán, sino también a través de la creación de redes y discusiones, antes, durante y después del programa.

Resultados de Aprendizaje de VAPNS - Valor Agregado en Compras, Negociación y Gestión de Relaciones con Proveedores.

1. Transformar la función de compras en un brazo estratégico.
2. Comprensión completa de todo el ciclo de compras y proceso de adquisición.
3. Prepararse con éxito para las negociaciones.
4. Adaptar estrategias efectivas para lograr resultados de negociación beneficiosos para ambas partes.
5. Desarrollar relaciones efectivas y sostenibles con proveedores.

PSCRM - Gestión Proactiva de Riesgos en la Cadena de Suministro.

SEGÚN INVESTIGACIONES REALIZADAS POR ACCENTURE, LAS DISRUPCIONES EN LA CADENA DE SUMINISTRO HAN DEMOSTRADO REDUCIR EL PRECIO DE LAS ACCIONES DE LAS EMPRESAS AFECTADAS EN UN PROMEDIO DEL 7%.

La gestión de riesgos dentro de las cadenas de suministro es uno de los desafíos más significativos que enfrenta toda organización, ya que generalmente todas las organizaciones son miembros de al menos una o más cadenas de suministro. A medida que Oriente Medio experimenta un rápido crecimiento y desarrollo económico, la función de Gestión de la Cadena de Suministro (SCM) a menudo sufre riesgos como la falta de recursos financieros, riesgos cambiarios, largos tiempos de espera y demoras, riesgos de calidad y riesgos de seguridad. En vista de esto, ya no es suficiente simplemente reaccionar ante las interrupciones en la cadena de suministro. En cambio, las organizaciones necesitan adoptar un enfoque proactivo

para gestionar estos riesgos y obtener ventajas competitivas a través de sus cadenas de suministro. Este Masterclass de PSCRM permitirá a los participantes comprender y minimizar los factores de riesgo presentes en toda la cadena de suministro, desde el proveedor inicial hasta el cliente final, basándose en datos clave, aplicaciones de estudios de caso y herramientas de mejores prácticas utilizadas en la industria. Los participantes adoptarán estrategias probadas para analizar y mitigar los riesgos de extremo a extremo en la cadena de suministro para capturar valor, reducir la vulnerabilidad y garantizar la continuidad para el año 2020 y más allá.

PSCRM - Resultados del Aprendizaje

Gestión Proactiva de Riesgos en la Cadena de Suministro

1. Comparar y diferenciar cinco grupos clave de riesgos.
2. Desarrollar un Marco de Contingencia de Riesgos.
3. Gestionar riesgos en redes de proveedores.
4. Participar tanto en la Gestión de Relaciones con Proveedores como en la Gestión de Relaciones con Clientes.
5. Utilizar la Participación Temprana de Proveedores y las mejores prácticas de inventario para reducir el riesgo.

NIMSC - Resultados del Aprendizaje

Negociación, Implementación y Gestión Exitosa de Contratos

1. Mejorar las relaciones contractuales.
2. Entregar proyectos exitosos.
3. Optimizar el valor para la organización a través de la gestión de la cadena de suministro.
4. Proteger legalmente la organización mediante contratos efectivos.
5. Agregar valor máximo a la empresa a través de prácticas contractuales innovadoras y eficientes.

NIMSC - Resultados del Aprendizaje

Negociación, Implementación y Gestión Exitosa de Contratos

Evaluar exhaustivamente varios marcos contractuales.

Aplicar técnicas analíticas de costos a sus contratos.

Mejorar la redacción de contratos, proteger intereses y evitar disputas.

Comunicarse de manera efectiva con los proveedores.

Entregar un proyecto exitoso.

ASSCM - Advanced Strategic Supply Chain Management

POTENCIAL SIN EXPLORAR PARA SOSTENER, AGREGAR VALOR, MEJORAR LA RENTABILIDAD Y OBTENER VENTAJA COMPETITIVA.

La Gestión de la Cadena de Suministro (SCM) es ahora una realidad. El concepto de cadena de suministro existe como un medio para mejorar la capacidad de una empresa para desarrollar y mantener ventajas estratégicas en un mercado competitivo. Los beneficios de las cadenas de suministro se extienden más allá de las dimensiones operativas de tiempo de entrega, calidad y flexibilidad (AGILE) a las áreas estratégicas y financieras. Si se estructuran adecuadamente, las cadenas de suministro pueden combinar eficazmente las competencias centrales de una empresa dada con las habilidades y capacidades de sus proveedores.

Según ISM - The Institute for Supply Management, los expertos en Gestión de Suministros, "¡cada 1% que reduzca los costos equivale a un 5% más en ventas adicionales!" Comprender y aplicar las mejores prácticas globales cubiertas en este Masterclass facilitará mejoras en los procesos para impulsar el ahorro. Este Masterclass de ASSCM explora las últimas metodologías y prácticas para realizar una Gestión de Suministros efectiva de manera que pueda trabajar con una base de suministros de primer nivel que brinde el máximo valor a su organización.

ASSCM – Resultados del aprendizaje

Gestión Avanzada Estratégica de la Cadena de Suministro

1. Conocimiento sobre cómo implementar Lean-Six Sigma.
2. Habilidad para desarrollar contratos significativos.
3. Posición de fortaleza para negociar el costo total con los proveedores.
4. Percepciones sobre requisitos regulatorios internacionales y locales.
5. Estrategias prácticas sobre cómo mejorar los resultados financieros de su empresa - BENEFICIO.

Otros Cursos destacados:



Implementación de la Obtención Estratégica

Este curso se centra en los 12 objetivos que respaldan los 7 pasos esenciales, que consisten en base de datos, estrategias, financieras, fuentes, asociaciones, insumos y métricas. El curso también cubre las 5 Estrategias Clave de Suministro, el desarrollo de la Matriz Riesgo vs. Ganancia, la utilización de la tecnología, la aprobación de las partes interesadas y la implementación oportuna con ejercicios y estudios de caso.



Fundamentos del SRM

Este curso se centra en los 17 objetivos clave con énfasis en la reducción del Costo Total de Propiedad (TCO), dos enfoques para la segmentación de proveedores, el uso de mapas, el desarrollo de una base de proveedores diversa y auditorías/evaluaciones de proveedores con ejercicios fundamentales y estudios de caso.



Negociaciones en el Siglo 21

Este curso se centra en 15 objetivos clave, que incluyen el uso de herramientas como SWOT y el Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter, establecer el tema (objetivo), comprender 22 conjuntos de habilidades, utilizar tácticas y preparar un Plan de Negociación con ejercicios fundamentales y estudios de caso.



Modelado de Costos

Este curso se centra en 17 objetivos clave, con un gran énfasis en la teoría de costos "Open-Book". Incluye aspectos como la presupuestación adecuada, la comparación de tipos de costos versus comportamientos versus decisiones, el cálculo de la rentabilidad del proveedor y la implementación tanto para sus clientes internos como

para los proveedores. Además, se incluyen ejercicios fundamentales y estudios de caso para una comprensión práctica de los temas abordados en el curso.



Principios de Contratación

Este curso se enfoca en 18 objetivos clave, con una revisión no solo del lenguaje "reactivo", sino también del "proactivo", que incluye los cuatro elementos clave de un contrato, el UCC (Código Comercial Uniforme), la diferencia entre contratos de precio y coste, y la administración de contratos, con ejercicios fundamentales y estudios de caso.

Todos estos cursos están disponibles en nuestra plataforma virtual



- ✓ A tu conveniencia desde casa u oficina.
- ✓ A través de nuestro socio colaborador - , junto con su exclusivo sistema de aprendizaje electrónico.
- ✓ Además, se te proporcionan materiales suplementarios profundos y ricos para consultar antes/durante/después.
- ✓ Cada reunión de Zoom se graba y se te envía para referencia, y puedes compartirla con tus compañeros.

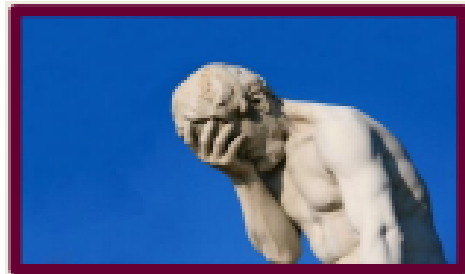
¿Listo para empezar?

Materiales complementarios

Los estudios muestran que:

- ✓ Después de 1 hora, retienes menos del 50%
- ✓ Después de 1 día, retienes menos del 70%

- Para colmo, ¿fueron decepcionantes las diapositivas?
- ¿Alguna vez has asistido a un evento educativo solo para recibir una presentación de diapositivas?



- ¿Te gustaría recibir materiales complementarios con técnicas prácticas que puedas aplicar directamente en el trabajo?
- Si la respuesta es **SÍ** a alguna de las preguntas anteriores, ¡te encantarán nuestros materiales!