



PORTAFOLIO DE SERVICIOS

PLAN C INTERNATIONAL
www.plancinternational.com



¡SI NECESITAS UN MEJOR PLAN, NOSOTROS SOMOS TU PLAN C!

¿Por qué es necesario *Plan C International*?

En el entorno actual, las empresas se enfrentan a desafíos en el área de compras y cadena de suministro, que repercuten directamente, como es de esperarse, en sus beneficios.

Entre los más comunes nos encontramos con los siguientes:

Eficiencia operativa: La optimización de los procesos de compras puede reducir significativamente tiempos de ciclo, mejorar la comunicación con proveedores y aumentar la eficiencia general de la cadena de suministro.

Aumento de costos: La inflación de precios y la volatilidad de los mercados globales exigen estrategias de compra más ágiles y centradas en la optimización de costos sin comprometer la calidad.

Sostenibilidad y cumplimiento de normativa: Los compradores deben garantizar que sus proveedores cumplen con regulaciones tanto del producto como de la industria y las medioambientales, sociales.

Gestión de riesgos de la cadena de suministro: Cambios normativos, escasez o casos de fuerza mayor, son riesgos que deben gestionarse con estrategias adecuadas.

Digitalización y e-sourcing: Aunque no lo es todo, la tecnología puede ser un factor influyente a la hora del presupuesto global de la empresa. Muchas pymes, no apuestan por estas soluciones o por actualizar las que tienen. Esto puede suponer una desventaja competitiva.

Gestión de recursos humanos en el área de compras: un recurso en infrauso o un perfil inadecuado, puede estar creando barreras a la hora de la gestión.

¿Qué podemos hacer por tu emprendimiento, negocio o empresa?

Desde un enfoque integral, ayudamos a establecer acciones que permitan en definitiva, ahorrar costes:

- **Formación Personalizada:** Impartimos formación personalizada a las necesidades del negocio y del área a mejorar.
 - Talleres: Sesiones interactivas enfocadas en habilidades prácticas y escenarios de la vida real.
 - Webinars: Seminarios en línea que cubren las mejores prácticas de la industria y técnicas avanzadas de compra.
 - Mentoría personalizada para abordar necesidades y desafíos individuales.
- **Asesoría** de una necesidad concreta o solución a un fallo recurrente.

Brindamos consultoría experta para abordar problemas específicos o errores recurrentes:

- Análisis de problemas: identificación de la causa raíz.
- Desarrollo de soluciones: Elaboración de estrategias efectivas para resolver problemas.
- Soporte de implementación: Asistencia en la aplicación de soluciones para garantizar resultados exitosos.
- **Asesoría y seguimiento** para una mejora general del área de compras.
 - Optimización de procesos: Agilización de los flujos de trabajo de compras.
 - Desarrollo de procedimientos.
 - Métricas de rendimiento: Establecimiento de KPI para medir y mejorar la eficiencia.
- **Asesoría y seguimiento para contratación** de personal del área de compras y onboarding

Te ayudamos a contratar el talento adecuado para tu área de compras y a garantizar un proceso de onboarding fluido:

- Descripciones de puestos: Elaboración de anuncios de trabajo claros y atractivos.
- Selección de candidatos: Te ayudamos a encontrar al candidato más adecuado para el puesto.

• *Planes de onboarding: Desarrollo de programas de onboarding integrales para integrar a los nuevos empleados de manera efectiva.*

- **Análisis y evaluación** de servicios internos o externos

Te ayudamos a decidir si mantener los servicios internos o subcontratarlos mediante:

- *Análisis de costo-beneficio.*
- *Evaluación de riesgos: identificación de riesgos potenciales y estrategias de mitigación.*
- *Selección de proveedores: asistencia para elegir socios de subcontratación confiables.*

- **Preparación de negociaciones**

- *Desarrollo de estrategia: creación de planes de negociación.*
- *Juego de roles: práctica de escenarios de negociación.*
- *Documentación: preparación de todos los documentos y presentaciones necesarios.*

- **Apoyo y consultoría durante negociaciones**

- *Servicios de asesoramiento: ofrecemos asesoramiento en tiempo real y ajustes de estrategia.*
- *Documentación: gestionamos todos los documentos y registros relacionados con la negociación.*

- **Servicios de interpretación y traducción para negociaciones internacionales**

- *Transición lingüística: garantizar una comunicación clara .*
- *Traducción de documentos de los documentos necesarios .*
- *Sensibilidad cultural: asesorar sobre matices culturales.*

- **Ayuda y apoyo directo con el día a día de tus compras.**

Te ayudamos a gestionar tus actividades diarias de compra mediante:

- *Gestión de incidencias*
- *Seguimiento y evaluación del rendimiento de proveedores y compras.*

• *Gestión de KPI: Ayudamos a realizar el seguimiento y la presentación de informes sobre indicadores clave de rendimiento.*

Otros servicios

- **¿Vienes a invertir a España?** ¿Por trabajo? ¿O por turismo? Te ofrecemos apoyo, interpretación y consultoría.
- *Asesoramiento experto: Ofreciendo perspectivas y recomendaciones.*
- *Check-Ins regulares: Programando revisiones y actualizaciones periódicas.*

- **Formación en competencias digitales básicas** : (redes sociales, ofimática, espacios de trabajo), digitalización básica, formularios, etc.

A empresa o particulares para avanzar con la digitalización de aplicación diaria .

Trabajamos con profesionales y partners especializados en diferentes áreas de tu empresa, y ofrecemos asesoramiento y apoyo todas las áreas que necesites.

- *¿No ves algún servicio que necesites? [Consúltanos.](#)*

Nuestra forma de trabajo

Nuestro asesoramiento se conforma de 4 visiones: **Técnica, tecnológica, estratégica y organizacional.**

Ofrecemos herramientas prácticas al alcance de todos los involucrados en el área, la forma de llevarlo a cabo y como implementar o mejorar el proyecto de compra.

En nuestra visita revisaremos datos básicos para poder actuar. Profundizaremos en donde sea necesario, para determinar los puntos de mejora.

Posteriormente, en el informe que os entreguemos y previo a lo acordado, os propondremos unos objetivos y seguiremos acompañándote hasta haber logrado el objetivo, o si lo prefieres, daremos pautas para que continúes por tu cuenta.

Esto es un ejemplo de lo que necesitaríamos conocer para que empecemos a trabajar

- Revisar lo que se ha hecho hasta ahora, procedimientos
- Perfil del Personal o equipo que lo ha realizado hasta ahora.
- Estrategias de la empresa. Estrategias del área de compra.
- Productos y Proveedores actuales.
- Objetivos del área y de la empresa
- Principales barreras y dificultades encontrados.
- Compras directas e indirectas o productivas y no productivas
- DAFO inicial
- Forma de negociación actual
- Flujos de la información, interna, interdepartamental
- Aplicaciones y herramientas digitales con la que se cuentan actualmente
- Gestión de la compra
- Gestión documental

¡No te preocupes, lo miraremos juntos

Presupuesto a medida

Prepararemos un presupuesto de acuerdo a tus necesidades y de acuerdo a lo que quieras externalizar.

[Contáctanos](#) para mas información

Sobre PLAN C International

Hola! Soy Camila, creadora de [PLAN C International](#)

Ingeniería química de base, inquieta de floración!, experta en área de compras (**sourcing e-sourcing, purchasing y procurement e-procurement, negociación, estrategia**); con una trayectoria en compras de mas de 17 años, y con formaciones complementarias en áreas como marketing, negocios online, dirección de microempresas, liderazgo y emprendimiento y con habilidades innatas y adquiridas; lo cual me ha permitido acompañar a empresas en esta áreas, detectando las necesidades y fallos de está área para posteriormente proponer estrategias de mejoras.

He encontrado a través de mi experiencia, que los cambios necesarios en las empresas no solo son tecnológicos o al menos, no siempre lo son o /y grandes cambios o incluso grandes inversiones de dinero son siempre lo necesario; a veces, un simple método no incluido en la cadena del proceso o un recurso no aprovechado que podría reencaminarse y empezar a conseguir el resultado esperado.

Nuestra propuesta es en resumen, ayudaros a lograr los objetivos del área de compras y que esta pueda repercutir, en los beneficios globales de tu negocio, **es transformar tu área de compras, en un área estratégica.**

¡Hablemos!!

Puedes contactarnos en inglés , en español o valenciano

Visítanos en WWW.PLANCINTERNATIONAL.COM