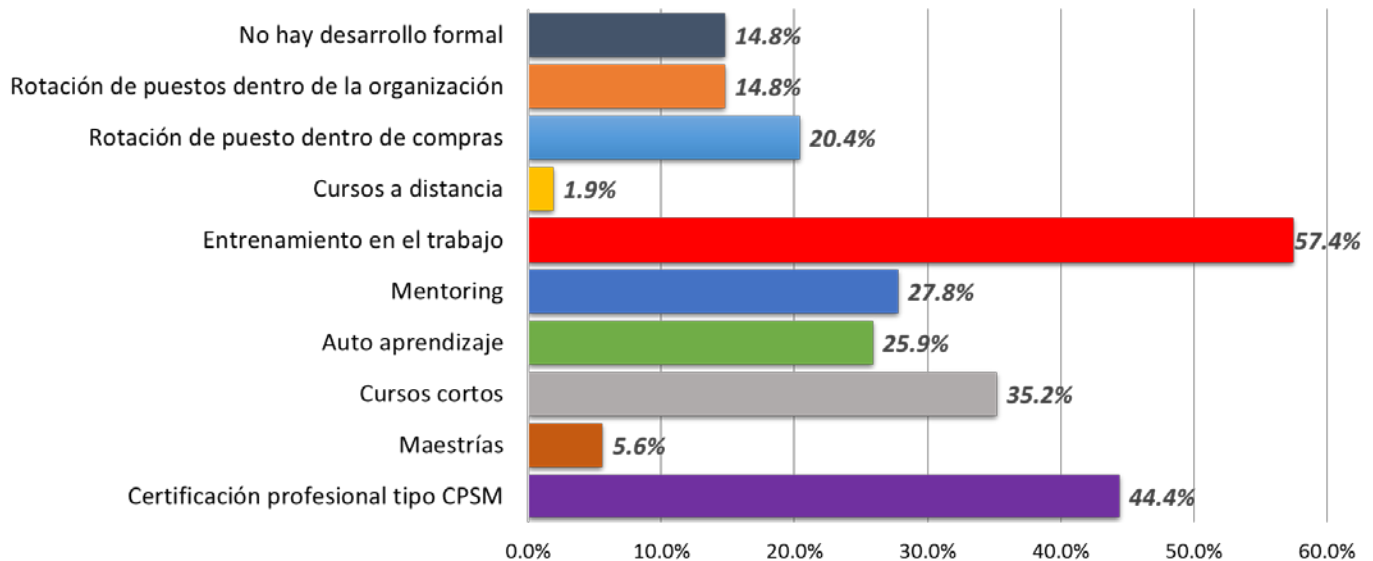


## ¿Cuáles son las opciones más utilizadas para desarrollar el talento del comprador/ sourcing?



### Comentarios

La opción más mencionada es el “*Entrenamiento en el trabajo*”, que es una opción válida si se realiza bajo una estructura formal que implica: fijación de objetivos, coaching, seguimiento y retroalimentación. Desafortunadamente, en algunas empresas el comprador “aprende” por prueba y error, o adquiere los “hábitos” de los compañeros de trabajo.

La segunda opción, se refiere a prepararse para obtener una “*Certificación profesional*”, que resulta ser una buena opción para consolidar las competencias bajo un cuerpo de conocimientos estándar y validado. Otra ventaja de esta opción, es que se estandarizan conceptos y técnicas entre los miembros del equipo y los que se puedan ir integrando en el futuro.

Con un poco más de 30% de las menciones, se utilizan “*Cursos cortos*”, que bien planeados y enfocados, pueden desarrollar competencias específicas de aplicación inmediata.

El “*Mentoring*” se menciona como la 4ª opción (27.8%) y el “*Auto aprendizaje*” se coloca en el 5º lugar (25.9%). Ambas opciones son una buena alternativa, pero requieren de mucha disciplina y claros objetivos.

Las menos mencionadas fueron, en orden ascendente, los “*Cursos a distancia*” (1.9%), considerando que existen muy pocas opciones y que también requieren de mucha disciplina del participante, y las “*Maestrías*” (5.6%), ya que el mercado ofrece en este momento muy pocas opciones especializadas en el tema.

Afortunadamente, solo el 14.8% mencionó que en su organización “*No hay desarrollo formal*”, ya que los nuevos retos del área requieren de personal cada vez más preparado en competencias técnicas e interpersonales.

Encuesta realizada en Junio del 2016 con 54 participantes

Participa en nuestras encuestas mensuales. Suscríbete a la [Comunidad de Compradores](#) en LinkedIn.  
Mantente al tanto de los resultados de las encuestas en <http://estrategiaycompetitividad.org/encuestas/>