



CURSO:

Category Management

Barcelona: 22 y 23 de noviembre de 2019

Madrid: 5 y 6 de noviembre de 2019

Valencia: 3 y 4 de diciembre de 2019

Zaragoza: 29 y 30 de octubre de 2019

PRESENTACIÓN:

La gestión de categorías de compras, Category Management, o abreviadamente CatMan, es el modelo de planificación estratégica de compras que está provocando una revolución en la capacidad de generación de valor de negocio a una empresa por parte de la organización de compras, convirtiéndose en el vehículo de transformación de las organizaciones de compras en auténticas organizaciones de negocio con el consiguiente reconocimiento profesional asociado.

Es un planteamiento estratégico de gestión global del gasto de compra de productos y servicios de una organización que busca transformar radicalmente tanto lo que se compra como la forma en que se compra, con el fin de incrementar las ventajas competitivas de la organización en el mercado.

El curso de Category Management proporciona el conocimiento práctico de un proceso estructurado de planificación, análisis y revisión del gasto de compras de una organización que permite la identificación y posterior explotación de oportunidades de cambio que generen un valor significativo para la organización, como pueden ser: asegura la competitividad de los coste de compra, optimizando los preciso de adquisición o de coste total de propiedad del artículo; mitigación del riesgo de aumentos de precios en mercados alcistas; reducción de riesgos en la cadena de suministro, como falta de consistencia o deficiencias de calidad, desequilibrios de capacidad, incertidumbre en los plazos de entrega; utilización de, los materiales, procesos o conocimientos más eficientes; compras en mercados emergentes; compras en mercados tecnológicos, o asegurar una mayor innovación e implicación en el negocio de nuestra empresa de los proveedores clave.

PROGRAMA:

1. Introducción al Category Management.
2. Planificación del proyecto de gestión de la categoría.
 - Determinar con precisión el alcance de la categoría.
 - Validar la oportunidad.
 - Crear el equipo de trabajo multidisciplinar.
 - Definir el punto de partida, los objetivos a alcanzar y las acciones a tomar.
 - Identificar y definir la gestión de los "stakeholders" del proyecto.
 - Definir el plan de comunicaciones.
 - Realizar el análisis preliminar de la categoría.
 - Definir los objetivos de negocio a alcanzar.
 - Identificar las oportunidades fáciles y rápidas de materializar: quick wins
3. Análisis:
 - Obtener información de la demanda interna, los proveedores y el mercado.
 - Analizar los modelos de precios.
 - Determinar la formación de precios a partir de los costes.
 - Realizar Evaluación tecnológica.
 - Análisis de entorno de mercado y de competitividad.
 - Determinar las fuentes de oportunidades mediante el análisis de portafolio (Kraljic).
 - Analizar el punto de vista de los proveedores.
4. Transformación:
 - Ordenar y resumir los análisis realizados en la etapa anterior.
 - Generar y elaborar las opciones estratégicas.
 - Evaluar, priorizar y seleccionar opciones estratégicas.
 - Identificar y desarrollar la opción estratégica seleccionada.



- Realizar la evaluación de riesgos y crear el plan de contingencia.
 - Crear el plan de acción de alto nivel.
 - Crear el plan estratégico de compra para la categoría.
 - Obtener la aprobación del plan estratégico.
5. Ejecución:
- Crear el plan detallado de implementación.
 - Definir las mediciones de éxito y el plan de monitorización y control.
 - Crear un plan para la gestión del cambio.
 - Planificar la relación y los acuerdos a cerrar con el/los proveedor/es.
 - Realizar el proceso de revisión/selección y negociación con los proveedores.
 - Documentar los acuerdos.
6. Evaluación:
- Analizar la ejecución del proyecto e identificar posibles mejoras para futuros proyectos.
 - Revisar cómo abordar la gestión de la relación con los proveedores durante la vida del acuerdo.
 - Estudiar cómo debemos monitorizar los cambios de entorno, tanto internos como externos.
 - Evaluar cómo podemos asegurar que nos mantenemos aportando valor al negocio.
 - Identificar los signos que indican que debemos iniciar un nuevo ciclo de análisis de la categoría de compra.

LUGAR DE CELEBRACIÓN:

Barcelona: Aula AERCE. Rambla de Catalunya nº120 1º 1ª, 08008, Barcelona.

Madrid: Aula AERCE, C/La Salle nº10 28023 Madrid

Valencia: Escuela de Negocios Lluís Vives - Cámara de Valencia. C/ Benjamin Franklin, 8 Parque Tecnológico, 46980 Paterna (Valencia)

Zaragoza: CESTE: Paseo de Los Infantes de España, 3, 50012

PONENTES (según localidad):

Jordi Solsona Sacristana

Responsable de Compras de Novartis Farmeacéutica. Con más de 10 años de experiencia en las compras profesionales, experto en re-estructuración de departamentos de compras, optimización de procesos, sourcing y e-Sourcing. Ha colaborado con consultoras diversas como Everis, Lowendal Massai, iSOCO, Xchanging, así como con Taurus Group siendo Director de Compras del Grupo internacional.

Jesús Velasco Mora

Profesional con más de 15 años de trayectoria profesional en el Área de Formación, de los cuales los últimos 10 años ha sido como profesor universitario. Master en CAP que me acredita para el desempeño de formación. Sólida experiencia profesional desarrollada en los últimos 20 años en diferentes sectores profesionales, donde he ostentado diversos puestos de responsabilidad. Formación complementaria en Administración y Dirección de Empresas, así como en Dirección de Compras.

HORARIO DE LAS CLASES:

Primer día: de 09:00h a 14:00h y de 15:00h a 18:00h
Segundo día: 09:00h a 13:00h

CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN:

- No Asociados: 950€ + IVA

- Descuentos para asociados de AERCE:

- Beca del 35% para asociados de AERCE en situación de desempleo.
- Beca del 15% para asociados personales y empresas PYME que facturan menos de 15 millones de euros al año.
- Beca del 10% para empresas PYME que facturan entre 15 y 50 millones de euros al año.

Resto de asociados de AERCE: 5% de descuento

- **Descuento por inscripción anticipada:** descuento del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso.

- Este curso tiene plazas limitadas.

- El precio incluye la documentación, coffee por las mañanas y almuerzos de trabajo.

- **Cancelación:** para tener derecho al reintegro total del importe desembolsado de la inscripción al Curso, se debe comunicar a AERCE como mínimo 10 días laborables antes del inicio del mismo. Si se comunica la no asistencia al curso entre los 10 y 2 días laborables antes del inicio del mismo, se penaliza con el 50% del importe desembolsado. Si se comunica la no asistencia a la actividad 2 días laborables antes de la fecha de inicio del curso, tendrá una penalización del 100% del importe desembolsado. Las cancelaciones una vez iniciada la actividad, no tendrá derecho a devolución alguna. Se admite la sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa. AERCE se reserva el derecho de modificar o anular la fecha del curso. AERCE no se hace responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.



BONIFICABLE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTÍNUA.

AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación.

RESERVAS:

- Tel: 93 453 25 80
- E-mail: formacion@aerce.org
- A través de www.aerce.org