



CURSO:

Compra de Servicios de Consultoría

Barcelona: 1r semestre de 2020

Madrid: 1r semestre de 2020

PRESENTACIÓN:

Este curso pretende proporcionar a los profesionales de Compras los conocimientos sobre cómo trabajan, cómo ofertan y las claves contractuales con las empresas de servicios de consultoría, para lograr cumplir los objetivos con éxito y sacar el mayor beneficio de la relación.

Las organizaciones privadas, públicas y ONG recurren a empresas de servicios de consultoría para maximizar o acelerar la generación de valor en su actividad. Las consultoras prestan recursos con experiencia y capacidades, y proporcionan asesoramiento en diversas áreas de negocio.

Es importante conocer lo que ofrecen y cómo trabajan los distintos tipos de consultoras para poder aprovechar las oportunidades que ofrece este sector. Además, dominar las claves contractuales de este tipo de servicios contribuye notablemente al éxito de estos servicios.

Con el conocimiento y experiencia suficientes los profesionales de compras podremos obtener el mayor beneficio que nos ofrece el mundo de la consultoría.

DIRIGIDO A:

Profesionales de todos los niveles profesionales que contratan servicios de consultoría de cualquier tipo (estrategia, negocio, operaciones, IT, RRHH) o están implicados en el desarrollo de proyectos de consultoría, interesados en entender los modelos de colaboración con las consultoras.

PROGRAMA:

Visión actual de los Servicios de Consultoría:

Desde la perspectiva de la empresa-cliente y desde la perspectiva de la empresa-consultora.

Tipos de empresas de consultoría y modelos de servicio:

Estratégicas, Generalistas de negocio, Implantadoras de sistemas, Reductoras de costes, RRHH, Especialistas/ "Botiques" (sectoriales, tecnológicas, funcionales, certificadoras). Qué se le debe Exigir, Qué No se le debe Pedir y Qué nos exigirá una Consultora.

Ciclo de Vida de la relación Empresa-Consultora y factores clave de éxito en cada fase

1. Identificación de Necesidades
2. Definición de Requerimientos
3. Selección de Proveedores
4. Negociación y Contratación
5. Realización del Servicio
6. Seguimiento y Cierre

Modelo de Servicios de Consultoría:

Del pliego de condiciones al "body shopping"

Los 3 componentes del servicio: Triángulo Entregables-Tiempo-Coste

Cómo calculan sus ofertas las consultoras y Modelos de Honorarios

Principales variables de cálculo y ejemplos

Modelos de Honorarios de Consultoría

Coste/Hora, Coste Fijo Proyecto, Mixto Fijo + Variable, Variable ("success fee")

Claves Contractuales Empresa-Consultora

Resumen, Conclusiones y Q&A



PONENTE:

D. Guillem Gibert González

Ingeniero Industrial, Executive MBA por ESADE, Experto en Dirección de Compras por AERCE, Especialista en Supply Chain Management por la UOC. En la actualidad, es Jefe de Organización y Proyectos de Compras en Serunion. Cuenta una amplia experiencia en la consultoría de negocio

y tecnológica para las áreas de Compras y Supply Chain y como comprador de servicios de consultoría.

HORARIO DE LAS CLASES:

9:30h. Inicio sesión mañana.
11:15h. Pausa. Café.
13:30h. Almuerzo de trabajo.
15:00h. Inicio sesión tarde.
18:00h. Final sesión.

LUGAR DE CELEBRACIÓN:

Barcelona: Aula AERCE, Rambla Catalunya nº 120, 08008 Barcelona

Madrid: Aula AERCE, IGS. C/La Salle nº10 - 28023 Madrid

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

AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación.

RESERVAS:

- Tel: 934 532 580
- E-mail: formacion@aerce.org
- A través de <http://www.aerce.org>

CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN:

- No Asociados: 630€ + 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.

- El precio incluye la documentación, coffee por la mañana y el almuerzo 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.