



CURSO:

Compra de Servicios Profesionales

Cómo realizar compras de servicios profesionales eficientes y con los mínimos riesgos

Barcelona: 6 y 7 de junio de 2019

Madrid: 17 y 18 de junio de 2019

PRESENTACIÓN:

La compra de servicios profesionales satisface una falta de tiempo o de conocimiento dentro de la empresa. Estas compras abarcan desde una asesoría para internalizar una producción, hasta una externalización de nuestro sistema de atención al cliente.

Es muy importante conocer las implicaciones legales de estas contrataciones para evitar incrementos de plantilla y elevadas sanciones.

El conocimiento de los métodos de negociación y los marcos retributivos que optimicen la productividad del proveedor redundarán en mayores beneficios para la compañía

Aunque hay personas con facilidad innata para las compras, estas aptitudes también se pueden aprender y mejorar. No hay que olvidar que comprar no es improvisar y que una buena compra está precedida por un buen análisis de las opciones.

Este curso pretende dotar al alumno de una metodología que le ayude a realizar las compras más eficientes minimizando los riesgos.

OBJETIVOS:

- Desarrollar conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para la contratación de servicios profesionales externos
- Profundizar en las características y necesidades de las áreas de la empresa: Call Centers, Consultoría, Servicios de Soporte, Investigación de Mercados, Servicios Generales, Tecnologías de la Información...

- Analizar y revisar la documentación y procesos de compras de servicios profesionales.
- Conocer las implicaciones de estas contrataciones desde el punto laboral, par evitar posibles cesiones ilegales.
- Analizar los modelos de remuneración posibles que fomenten la productividad del proveedor
- Fijar los conocimientos mediante actividades prácticas
- Aplicar actitudes y técnicas creativas para desarrollar el perfil comprador, adaptándolo a cada servicio.

DIRIGIDO A:

Toda persona cuyo objetivo sea realizar compras de servicios profesionales y tener una metodología de compra de los mismos (Directores de Servicios, Operaciones, Compras...)

PROGRAMA:

- Qué son las Compras de Servicios profesionales. Características principales y diferencias frente a otros tipos de compras.
- Entorno empresarial y legal. Riesgos derivados de este tipo de contrataciones: cesión ilegal de trabajadores.
- Procesos y procedimientos. Documentos aplicables: solicitud de datos empresariales, herramientas de análisis de proveedores, RFIs, RFPs, RFQs... Pasos a seguir en fase de licitación/negociación...
- Modelos de remuneración generales. Precios por hora/jornada. Perfiles profesionales. Modelos que potencian la productividad. Niveles de servicio y penalizaciones.
- Estrategias y técnicas de negociación. Análisis previos y palancas a utilizar en cada caso.



- Tipos de servicios (I): Call Centers. Análisis del mercado y proveedores. Tendencias: Offshore, Nearshore, Inshore... Convenios: Call Centers vs Oficinas y Despachos. Tendencias en modelos de remuneración y medición de KPIs. El objetivo continuo de la reducción de costes.
- Tipos de servicios (II): Consultoría e investigación de mercados. Objetivos del servicio. Características y diferencias principales. Perfiles y servicios. Diferentes modelos de remuneración. Sistemas de incentivación y penalización.
- Tipos de servicios (III): Servicios Generales. Proveedores y servicios. Modelos de remuneración. Implicaciones y riesgos legales.
- Tipos de servicios (IV): Tecnologías de la información. Perfiles y servicios. Modelos de remuneración. Sistemas de incentivación y penalización.
- Tipos de servicios (V): Diseño y creatividades
- Exposición final. Q&A

PONENTE:

D. Luis Sáez Fernández

Responsable de Compras de Servicios Profesionales y Supply Chain en Orange Espagne, S.A.U.

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 de Catalunya, 120. 1º-1ª. 08008 Barcelona.

Madrid: Aula AERCE, C/La Salle nº 10 28023 Madrid

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.

RESERVAS:

- Tel: 93 453 2580
- E-mail: formacion@aerce.org
- A través de www.aerce.org