



CURSO:

Compras de Sistemas de Información

Cómo comprar de manera eficaz los distintos elementos que conforman los sistemas de información de una empresa

Barcelona: 12 y 13 de mayo de 2020

Madrid: 19 y 20 de mayo de 2020

PRESENTACIÓN:

Cada día más, los sistemas de información son una parte más importante de la actividad de una empresa, aunque no suelen ser el núcleo de negocio, es una parte muy sensible que influye en la productividad de la organización.

Los sistemas de información no sólo están compuestos de HW y SW, sino también de unos equipos especializados en el diseño, desarrollo y mantenimiento de las aplicaciones que dan soporte a la actividad productiva de la empresa.

En contra de la opinión de que "si funciona, no lo toques", es necesario un proceso constante de evolución y mejora de los sistemas que aumenten la productividad y reduzcan los costes de explotación..

Este curso está dirigido a dotar al comprador de los conceptos básicos que permitan optimizar el gasto y la eficiencia de los Sistemas de IT de su empresa (HW, SW y Servicios Profesionales). Hay que tener en cuenta que cada empresa tiene unas necesidades distintas en lo que a Sistemas de Información se refiere y que lo que es una buena solución para una, puede no serlo para otra.

OBJETIVOS:

Desarrollar los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para la compra eficiente de los Sistemas de Información.

Analizar situaciones concretas, buscando los enfoques adecuados.

Mejorar la capacidad del alumno para analizar situaciones complejas y buscar soluciones alternativas.

Que el alumno sea capaz de trazar una hoja de ruta para la optimización de los costes en Sistemas que su empresa tiene, optimizando dicho gasto por fases.

DIRIGIDO A:

Compradores o responsables del departamento de IT de una empresa.

PROGRAMA:

Introducción

- Análisis de diferentes entornos IT en una empresa
- Qué se puede mejorar, cómo y cuándo
- Conocimiento del mercado. RFI's, su importancia
- La relación entre las áreas de Compras y Sistemas

Compras de equipos (HW) y software asociado (S.O., BBDD, ...)

- Tipología del HW
- La agregación de volumen como principal palanca de negociación
- Compra en directo o a través de un integrador
- Renovación tecnológica y estudio de necesidades de ampliación
- Mantenimiento de los equipos y su software asociado

Compras de Servicios Asociados (IT Services)

- Análisis de necesidades
- Análisis del mercado, detección de oportunidades
- Diferentes fases de un proyecto de implantación
- Análisis de ofertas, fijación de KPI's y SLA's
- La importancia de tener en cuenta los "pequeños detalles"
- Contrato de prestación de servicios, toma del servicio y devolución del mismo

Seguimiento actividades, detección necesidades

- La importancia de adelantarse a las necesidades futuras en el ámbito de los Sistemas de Información
- Nuevos desarrollos, obsolescencia equipos y software
- Agregación vs dispersión de proveedores
- La importancia de las revisiones periódicas con los principales proveedores

PONENTE:

D. Luis Vega Serrano

Economista y Executive MBA por el IE. Socio del Área de Sourcing de Optimice, empresa especializada en la mejora de la rentabilidad de sus clientes actuando sobre las 3 palancas fundamentales: las relaciones con los clientes (marketing), los bancos (financing) y los proveedores (sourcing). Inició su andadura profesional en las multinacionales TRW, Valeo y Telefónica para, posteriormente, incorporarse a las empresas que han liderado el software y la consultoría para compras, habiendo formado parte de los equipos directivos de Portum, Fullstep e Isoco. Ha desarrollado una amplia experiencia en la función de compras trabajando para algunas de las principales empresas españolas implantando proyectos de transformación de los departamentos de compras. Su amplia experiencia fue desarrollada en el área de Compras incorporando la implantación de tecnología para transformarla en una fuente de creación de valor para sus compañías. Tiene un largo recorrido como formador siendo colaborador habitual de diferentes Escuelas de Negocios y es miembro del claustro de profesores de Aerce.

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.

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

RESERVAS:

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