



CURSO:

Gestión Estratégica de Proveedores

Barcelona: 1r semestre 2020

Madrid: 1r semestre 2020

PRESENTACIÓN:

La gestión de Compras se revela actualmente como un elemento fundamental para garantizar la rentabilidad y la competitividad de las empresas. La adquisición de bienes y servicios es el factor de más peso en la formación de los costes de una compañía. En efecto, éstas destinan, de media, dos tercios de sus ingresos a la adquisición de artículos, materiales y servicios externos. Asimismo, la formación de valor añadido es mayoritariamente externa a la propia empresa y las capacidades de los proveedores estratégicos son clave para la caracterización y diferenciación de la empresa en el mercado. En este curso se analizará qué es un proveedor estratégico y cómo a través de una gestión adecuada de las relaciones con los mismos, es factible dedicar más recursos para su gestión y desarrollo, establecer un modelo de gestión de riesgos avanzado y potenciar programas de innovación y desarrollo conjuntos.

DIRIGIDO A:

Directores y Responsables de Compras.

Técnicos y Analistas de Compras.

Otros profesionales interesados en entender el planteamiento estratégico de las relaciones con los proveedores.

PONENTE:

D. Francisco Lobo Duro

Ingeniero Superior Industrial por la ETSII Madrid, Executive MBA por el IESE y MSc in Engineering&Management of Manufacturing Systems por la Universidad de Cranfield (UK).

Director de Compras en Europa de una empresa multinacional del sector petrolífero. Trabajó anteriormente en el Grupo Lafarge como Director de Compras en España, y en consultoría estratégica de compras en PWC e IBM.

PROGRAMA:

Introducción:

- a) Modelo estratégico de relación con proveedores
- b) ¿Qué caracteriza a un proveedor estratégico?

Etapas de la relación comercial con proveedores estratégicos:

- a) INICIO: SQM (Supplier Performance Management)
 - ¿Qué es SQM?
 - COPSQ (Cost of Poor Supplier Quality)
 - Proceso de Implantación de SQM y herramientas soporte
 - SQE (Supplier Quality Engineer)
 - Ejercicio de SQM: Análisis de un caso práctico de SQM con un proveedor estratégico
- b) DESARROLLO: Contract Management y SPM (Supplier Performance Management)
 - ¿Cómo se aplica el Contract Management para proveedores estratégicos?
 - ¿Qué es SPM?
 - Proceso de Implantación de SPM
 - Ejercicio de SPM: Análisis de un caso práctico de SPM con un proveedor estratégico
- c) CIERRE: MOC (Management of Change)

Modelos de relación con proveedores estratégicos:

- a) SRM (Supplier Relationship Management)
 - ¿Qué es SRM?
 - ¿Qué valor tiene?
 - Proceso de Implantación de SRM
 - Ejercicio: Identificar las diferencias entre SRM y SPM
- b) Outsourcing y Agentes
 - ¿Qué es el Outsourcing de actividades?
 - ¿Qué es el Offshoring?
 - ¿Qué es un BTO?
 - ¿Qué es un agente de compras de alto riesgo?
- c) Globalización y Mercados Virtuales.

LUGAR DE CELEBRACIÓN:

Barcelona: Aula AERCE. Rambla de Catalunya nº120, 1º1ª, 08008, Barcelona

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

HORARIO DE LAS CLASES:

Viernes, de 16 a 21 horas.

Sábado, de 9 a 14 horas.

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 adicional 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.

MÁS INFORMACIÓN Y RESERVAS:

Raquel Noguera (93 453 25 80; formacion@aerce.org)

Boletín de inscripción disponible en www.aerce.org