



Reducción de costes en Compras a través del análisis e ingeniería de valor

En modalidad Online: Del 25 de octubre al 14 de noviembre de 2021

Objetivos:

El curso tiene como objetivos, conocer el potencial del análisis y la ingeniería de valor para el área de compras y la cadena de suministro de la empresa.

Profundizar en los conocimientos necesarios para asegurar el adecuado tratamiento del enfoque de los proyectos y de las herramientas y metodologías a utilizar en la aplicación del análisis e ingeniería de valor para la reducción de costes en el área de compras y asegurar la capacidad de la puesta en práctica de estos conocimientos por parte de los participantes en sus propias organizaciones.

Programa:

Conceptos básicos del análisis de valor.

- Costes vs Valor
- Estrategias según mercados
- Enfoque

Definición y objetivos.

- Reducción de costes.
- Mejora del producto/servicio.
- Mejora y potenciación de las funciones.
- Aumento de la valoración del cliente sobre el producto/servicio.
- Reducción de quejas.
- Optimización de procesos.

Análisis de valor en la cadena de suministro.

- Variables que intervienen en la cadena de suministro.
- Caso práctico.
- Evolución y tendencias.
- Análisis de los procesos de la cadena de suministro. Value Stream Mapping.
- Enfoque objetivo.
- Esquema metodológico.

Modelos de desarrollo del análisis e ingeniería de valor.

Metodología.

- Preparación.
- Información.
- Análisis Funcional y de Costes.
- Herramientas para identificar la aportación de valor en los procesos.



Desarrollo de la implantación.

- Selección del producto o servicio.
- Selección del equipo.
- Información necesaria.

Creatividad e innovación de procesos.

- Claves de la innovación.
- Enfoque de la innovación.
- Técnicas de desarrollo de la creatividad.
- Evaluación de soluciones.
- Ejecución y seguimiento.

Experiencias prácticas.

Conclusiones.

Metodología:

La metodología de formación propuesta por AERCE permite alinear el aprendizaje al entorno de trabajo y el intercambio de experiencias y conocimiento.

En modalidad On-line, el curso se realiza a través del campus virtual de AERCE, en el que los participantes disponen de una serie de herramientas de comunicación y de seguimiento del proceso de aprendizaje y se ofrece atención docente constante y personalizada.

Los profesores del Curso ofrecen una orientación, guía y apoyo constante para facilitar la transmisión de información a los alumnos, desde la aportación de contenidos relevantes hasta la dinamización del proceso de aprendizaje.



El curso incluye tres sesiones Webinar en directo, el 25 de octubre, y 3 y 10 de noviembre, de 16.00 a 17.00 horas.

Duración:

On-line: 30 horas lectivas

Lugar de formación:

On-line: Campus virtual de AERCE

Profesorado:

D. José Ramón Toledo. Ingeniero de Telecomunicaciones de formación por la UAH, formado y diplomado en Dirección y Gestión de Compras por AERCE, Master en Compras Estratégicas por CIPS con certificaciones en liderazgo, gestión estratégica y dirección de negocio por Harvard Business School, HEC Paris,, Bocconi University, Milano y Copenhagen Business School entre otros. Tras trabajar en varias empresas del sector de telecomunicaciones, en 1999 se incorporó a Nokia en el departamento de Ingeniería trabajando en diferentes posiciones en Finlandia, Alemania y España, hasta el año 2007 donde pasó a formar parte del departamento de Compras en el que ha desempeñado roles, como “Category Manager”, “Country Procurement Manager” o “Head of Procurement and Supply Chain for Railways Europe”. Actualmente desde 2019 lidera como Head of Supply Chain la división de Nokia Enterprise para el sur de Europa con la responsabilidad de gestionar la cadena de suministro en 32 países. Es además Coach y Mentor oficial en Nokia.

Condiciones de inscripción:

- No Asociados: 950€ + IVA

- **Descuentos para asociados de AERCE:**

- Asociados personales en situación de desempleo: Beca del 35%.
- Asociados personales en activo y empresas PYME que facturan menos de 15M€: Beca del 25% para asociados del plan vigente de cuotas (15% para asociados del plan anterior).
- Asociados empresas PYME que facturan entre 15M€ y 50M€: Beca del 15% para asociados del plan vigente de cuotas (10% para asociados del plan anterior).
- Asociados empresas que facturan más de 50M€: Beca del 10% para asociados del plan vigente de cuotas (5% para asociados del plan anterior).

(Nota: El plan vigente de cuotas de asociados de AERCE se aplica desde fecha 1-1-2017)

BONIFICABLE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTÍNUA. AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación.

Reservas:

- Teléfono: 934 532 580
- E-mail: formacion@aerce.org
- A través de www.aerce.org