

# Curso de Gestión Avanzada en Compras

2021

Acceso a Titulación de Experto Universitario



# Curso de Gestión Avanzada en Compras

DE FEBRERO A OCTUBRE DE 2021

En modalidad On-line

## Una carrera en Compras, paso a paso:

La **AERCE Business School** posibilita una capacitación completa e integral a lo largo de toda la carrera profesional del comprador.

La formación más completa de la Escuela está concebida en tres ciclos complementarios, que conforman un programa integral equivalente a un Master Universitario. Se contemplan tres niveles de formación: **Curso de Experto en Compras, Curso de Gestión Avanzada de Compras y Curso de Dirección de Compras**, que se complementan para dotar al profesional paulatinamente de herramientas para un desempeño de 360° en su día a día. Al mismo tiempo, los tres programas se pueden seguir independientemente, en función de la formación previa y experiencia del comprador.



## Objetivos:

Proporcionar acceso a una formación adecuada, que facilite a los profesionales de Compras competencias, conocimiento, habilidades y herramientas para optimizar sus decisiones de Compras en la empresa y obtener ventaja competitiva.

## A quién va dirigido:

Este Curso está destinado a Responsables y Jefes de Compras, Gestores de Compras, Category Managers, Analistas de Compras y Compradores Senior, así como a los profesionales relacionados con proveedores y con las Compras y Aprovisionamientos. También es recomendable para aquellos profesionales, con experiencia y que hayan realizado el curso troncal de iniciación (Experto en Compras) de AERCE.



## Metodología:

La metodología de formación propuesta por AERCE permite alinear el aprendizaje al entorno de trabajo y el intercambio de experiencias y conocimiento. Combina una evaluación continua, el desarrollo actividades a lo largo del curso y la presentación por parte de los alumnos de un proyecto final, para verificar su capacidad para la implantación de cualquiera de las técnicas o herramientas utilizadas.

**En modalidad On-line**, el curso se realiza con una metodología totalmente on-line 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.

Adicionalmente para cada uno de los 9 módulos del curso se realiza una sesión en modalidad telepresencial, en las fechas indicadas, para la realización de actividades y casos, puesta en común y discusión de los aspectos principales.



**Estudia cuando quieras y donde quieras**



**Soporte docente constante y personalizado**



**Evaluación continua, actividades y trabajos a lo largo del curso**



**Puesta en común, profundizando en lo aprendido**

# Programa

LA MODALIDAD ON-LINE INCLUYE PARA CADA MÓDULO DEL CURSO LAS SESIONES ON-LINE PROGRAMADAS Y LA SESIÓN WEBINAR

## MÓDULO 1

### GLOBAL SOURCING

Online: 8 a 28 febrero 2021

Webinar: 26 febrero 2021

- Globalización de la economía.
- Definición de Global Sourcing.
- Adaptación de compras al Global Sourcing
- Procesos de Importación.
- Costes asociados a la importación.
- Incoterms.
- Contratos internacionales.

## MÓDULO 2

### LA GESTIÓN DE CALIDAD EN COMPRAS

Online: 1 a 21 marzo 2021

Webinar: 18 marzo 2021

- La gestión de calidad
- Planificación y monitorización de la calidad.
- Sistemas de calidad en compras ISO9000.
- Especificaciones de compra.
- Control de calidad de proveedores de productos.
- Calidad de Servicios y acuerdos de nivel de servicio - SLA's
- Medición del rendimiento de los proveedores.
- Mejora del rendimiento de los proveedores.

## MÓDULO 3

### GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN EN COMPRAS

Online: 22 marzo a 18 abril 2021

Webinar: 15 abril 2021

- Sistemas de la Información.
- La Función de Compras.
- Soluciones de los Portales de Proveedores.
- Tendencias del Mercado en e-procurement.
- e-Sourcing. RFx.
- e-Sourcing. AUC.

## MÓDULO 4

### NEGOCIACIÓN EN COMPRAS: HERRAMIENTAS PSICOLÓGICAS

Online: 19 abril a 9 mayo 2021

Webinar: 6 mayo 2021

- Conceptos sobre negociación.
- La escucha activa en el proceso negociador.
- Técnicas de entrevista para mejorar la negociación.
- La negociación no verbal.
- La negociación asertiva.
- La seducción en la negociación.
- Análisis transaccional y la ventana de johari.
- La negociación creativa.
- Actitudes negociadoras.
- Estilos negociadores.
- Cualidades y habilidades del buen negociador.

## MÓDULO 5

### GESTIÓN DE RIESGOS EN COMPRAS

Online: 10 a 30 mayo 2021

Webinar: 27 mayo 2021

- Naturaleza del riesgo.
- Riesgos en el mercado de suministros.
- Gestión de Riesgos en Compras.
- Seguros.
- Riesgos de precios.
- Mercado de Volatilidad



# Testimonios

"Un curso muy completo que me ha permitido completar conocimientos en el área de compras. Aunque ha sido on-line, he dispuesto de toda la ayuda necesaria por parte de los profesores y ha estado muy bien complementado con todo el apoyo audiovisual propuesto. Para aquellos que tenemos dificultad en la asistencia presencial, me ha resultado muy satisfactorio y me ha permitido compaginarlo con mi vida profesional y personal".

**Carmen Ruiz – Directora de Compras de PwC**

"El curso me ha aportado experiencia en muchos temas relacionados con el trabajo, la dinámica pienso que ha sido buena dentro de la particularidad que tuviese cada uno. El material ha sido excelente".

**Alberto Zarranz – Supply Manager de ASEA BROWN**

"AERCE nos ha proporcionado una plataforma de afianzamiento en la transformación de la función de Compras en todas sus dimensiones (Organización, Procesos, Gestión de Categorías y Sistemas). Nos permite desarrollar continuamente nuestra organización de forma estructurada desde un punto de vista de formación, experiencias, informes, casos de éxito y networking".

**Cristina Álvarez - Directora de Compras y Logística de ACITURRI AERONAUTICA**

## MÓDULO 6

### MEJORA CONTINUA E INNOVACIÓN EN COMPRAS. COMPRAS 4.0

Online: 31 mayo a 20 junio 2021

Webinar: 17 junio 2021

- Metodologías de Mejora: Lean, Kaizen y Six Sigma
- Principios y herramientas Lean
- La aplicación de Lean en Compras
- Evolución y transformación de la función de Compras
- Atracción de talento y formación continua
- Especialización por Categorías
- Compra Responsable y Sostenible
- Compras 4.0
- Innovación

## MÓDULO 7

### LIDERAZGO, CONTROL Y DECISIÓN COMO PALANCAS HACIA LA EXCELENCIA EN COMPRAS

Online: 21 junio a 11 julio 2021

Webinar: 8 julio 2021

- Liderazgo en Compras
- Una dirección con rumbo hacia la excelencia
- Optimización en la gestión de Compras
- El control como retroalimentación de la mejora continua
- La decisión en Compras

## MÓDULO 8

### GUÍA ISO 20400:2017 DE COMPRAS SOSTENIBLES

Online: 13 septiembre a 3 octubre 2021

Webinar: 30 septiembre 2021

- Evolución de las Normas ISO
- Guía ISO 26000: 2010 de Responsabilidad Social
- Guía ISO 20400: 2017 de Compras sostenibles
- Norma UNE 15896:2015 de Compras de valor añadido
- Cuaderno CEDE ISO 20400: 2017 y UNE 15896:2015
- Gobernanza de la organización y Derechos Humanos
- Prácticas Laborales. El medio ambiente. Prácticas justas de operación.
- Asuntos de consumidores y participación activa y desarrollo de la comunidad.
- Integración Responsabilidad Social en la organización.

## MÓDULO 9

### FUNDAMENTOS DE LA NORMA DE COMPRAS Y CASO PRÁCTICO

Online: 4 a 24 octubre 2021

Webinar: 21 octubre 2021

- Apartados de la Norma.
- La Organización frente a la Norma.
- Objetivos del auditor.
- Ventajas de la implantación.
- Sistemas de certificación.



# Profesorado

## Miguel Benítez Fernández

Licenciado en Ciencias Empresariales; PDD del IESE. Tiene experiencia en Compras, Aprovisionamiento y Planificación en sectores como el metalúrgico, químico, farmacéutico y alimentario. Ha trabajado en las empresas: Compañía Roca, Benckiser-Reckit, Boehringer Mannheim (Roche) y Panrico.

## Rafael Castelló Sánchez-Álamo

Ingeniero Técnico Industrial. Profesional con más de 20 años de experiencia en la Función de Compras, comenzó su trayectoria profesional en el sector de la consultoría en el Grupo Accenture, continuando en British American Tobacco, donde desempeñó el puesto de Gerente de Compras para España y Portugal durante 10 años. Actualmente es Director de Proyectos de Varadi Consulting, y es Director Académico de AERCE Business School

## José Francisco Garrido Casas

Presidente de AERCE-Madrid, Vicepresidente de AERCE, Presidente del Grupo de Trabajo creado en Bruselas (CEN) para la creación del documento normativo CWA 15896 y Presidente del Grupo de Trabajo creado en Madrid (AENOR) –entre otras responsabilidades– para la creación de la Norma UNE 15896 (Norma de Gestión de Compras de valor añadido). En 2017 ha sido nombrado Presidente de IFPSM (Federación Mundial de Compras) en Europa y Vicepresidente de IFPSM. También ha liderado en AENOR el grupo de trabajo para la UNE 20400, trasposición al castellano de la reciente ISO de Compras sostenibles..

## Hilario López Cano

Ingeniero energético y Psicólogo clínico. Durante 25 años ha dirigido el Departamento de Compras de la mayor Planta del mundo en generación energética con combustible sólido, en una compañía participada por ENDESA, EDF, Iberdrola, Hidrocarburo, EDP, ENEL, Siemens y Krupp Koppers. Ha sido Director de Compras y Formación en MEISA, Director de Captación y Negociación de Activos en GyZ BROKERS. Premio del jurado de la Asociación Española de Escuelas de Negocio 2018. Actualmente colabora con diversas plataformas desarrollando proyectos de digitalización de compras y monitorización del desempeño de los Proveedores.

## Eva Ruiz-Espiga Gómez

Consultora de gestión de operaciones y cadenas de suministro, especializada en gestión del cambio. Profesora Asociada CESMA Business School y del Instituto Logístico Tajamar. Anteriormente ha sido responsable de la Dirección General de una pyme metalúrgica y textil, así como del Control de Calidad, Atención al Cliente y Compras en multinacional farmacéutica (Lilly SA). PDG. IESE. Master Industria Farmacéutica. IE Licenciada en Farmacia por la U Complutense de Madrid.



### **Jordi Solsona Sacristana**

Responsable de Compras de Novartis Farmeacéutica. Con más de 10 años de experiencia en las compras profesionales, experto en re-estructuración de departamentos de compras, optimización de procesos, sourcing y e-Sourcing. Ha colaborado con consultoras diversas como Everis, Lowendal Massai, iSOCO, Xchanging, así como con Taurus Group siendo Director de Compras del Grupo internacional.

### **José Ramón Toledo López**

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.

## TÍTULO DE EXPERTO UNIVERSITARIO EN COMPRAS

Los alumnos que lo deseen pueden optar a la obtención del **título de Experto Universitario en Gestión de Compras, expedido Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle**. El Curso de Gestión Avanzada de Compras tiene **20 ECTS (European Credit Transfer System)**.

La Salle otorgará el título a los alumnos que hayan realizado el curso si disponen de la titulación de licenciado, ingeniero, arquitecto, graduado o titulación equivalente. En caso contrario, La Salle podrá validar al alumno en función de la formación y experiencia previas.

Los alumnos deberán abonar los derechos de examen para poder obtener la titulación, establecidos en el 20% del importe de la matrícula del Curso. Se planteará asimismo la realización de un proyecto a lo largo del mismo por parte de los alumnos, bajo la coordinación y supervisión del Director de Curso.

### PRECIO\*:

**CURSO COMPLETO:** 5.200 € + IVA

**MÓDULOS SUELTOS:** 950 € + IVA

Se admite la inscripción por módulos independientes (en los módulos 1 a 8 del Curso).

### 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)

### DESCUENTOS POR INSCRIPCIÓN ANTICIPADA:

- Se aplicará un descuento del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso.

**BONIFICABLE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTÍNUA. AERCE NO REALIZA LOS TRÁMITES PARA GESTIONAR LA BONIFICACIÓN.**

## HORARIO (SESIONES WEBINAR)

De 15:30 a 19:30 horas

### LUGAR:

**Sesiones On-line y Webinars**  
Campus virtual de AERCE

### INFORMACIÓN Y RESERVAS:

Teléfono: 934 532 580

Email: [formacion@aerce.org](mailto:formacion@aerce.org)

A través de la web: [www.aerce.org](http://www.aerce.org)



\*Se admite la inscripción por módulos independientes.

**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.





## **BARCELONA**

Calle Aribau nº 112. 2º, 1ª  
08036 Barcelona  
Teléfono: 93 453 25 80

## **MADRID**

Paseo de la Castellana nº 121. 7ºD  
28046 Madrid  
Teléfono: 91 476 01 44

[formacion@aerce.org](mailto:formacion@aerce.org)  
[www.aerce.org](http://www.aerce.org)