

Programa Superior en

Gestión de Compras

Programa Superior en

Gestión de Compras

Presentación:

Dos terceras partes de los ingresos de las empresas se destinan, de media, a la adquisición de artículos, materiales y servicios externos, y junto con las capacidades de los proveedores estratégicos, son factores clave para su diferenciación en el mercado.

En este programa se incluye un conjunto de conocimientos, técnicas y herramientas que constituyen la base para el desempeño de cualquier parcela del área de Compras. Su dominio es imprescindible para que las personas incorporadas a esta trascendental área, puedan ejercer su trabajo con la máxima eficacia y eficiencia.

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. Se dotará al alumno de los conocimientos necesarios en las técnicas y herramientas que le permitan convertir a la función de Compras en una herramienta de ventaja competitiva para la empresa.



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

A quién va dirigido:

- Responsables de Compras y Aprovisionamientos
- Técnicos de Compras y Aprovisionamientos
- Personal de reciente incorporación al área de Compras y Aprovisionamientos



Acerca de AERCE Business School

AERCE Business School es la Escuela referente en el ámbito de la función de Compras y de la gestión de la Cadena de Suministro.

- Más de 30.000 alumnos has pasado por nuestras aulas
- 100 cursos anuales
- Más de 30 años formando profesionales
- Mas de 70 profesores en activo en empresas españolas e internacionales

Dicen de nosotros...

“La formación en compras que realiza AERCE, impartida por verdaderos profesionales en la materia, proporciona información y herramientas de gran valor y utilidad.”

Alberto Andrés Ibáñez, Director de Compras de AQUALIA, S.A. Alumno del Curso de Experto en Compras.

“En principio tenía mis dudas sobre la eficacia de la formación online, pero me ha sorprendido gratamente la calidad. Supone un esfuerzo importante cuando estás trabajando, pero merece la pena.”

José Antonio García Guardiola, Head of Procurement Southern Europe en Hero España, S.A.

“He conseguido tener una visión más profesional y plena de todo el proceso de compras, permitiéndome perfeccionar algún proceso u operativa diaria en mi empresa.”

Enrique Sanz, Sourcing Specialist, Strategic Sourcing & Procurement. The Walt Disney Company.

“El curso está perfectamente planificado y estructurado. El nivel del profesorado es excelente tanto académica como didácticamente.”

Alfredo Busto Rubiera, jefe de Proyecto de DURO FELGUERA. Alumno del Curso de Experto en Compras.

Programa

MÓDULO 1

LA FUNCIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTOS

Sevilla: 28 - 29 octubre de 2019

Valencia: 24 - 25 octubre de 2019

- Influencia del entorno en la función de Compras
- Tipos de compra
- Evolución de la función de Compras y Aprovisionamiento
- Objetivos de la Función de Compras y Aprovisionamiento
- Estructura en Compras y Aprovisionamiento
- La ética en las Compras



MÓDULO 2

EVALUACIÓN Y GESTIÓN DE PROVEEDORES

Sevilla: 12 - 13 noviembre de 2019

Valencia: 14 - 15 noviembre de 2019

- Búsqueda y selección de proveedores
- Evaluación y preselección de proveedores
- El precio de venta
- Precios de compra y costes.
- Curvas de experiencia en Compras
- Petición de ofertas
- Evaluación y selección de ofertas

MÓDULO 3

LA NEGOCIACIÓN EN COMPRAS

Sevilla: 25 - 26 noviembre de 2019

Valencia: 28 - 29 noviembre de 2019

- Preparación de la Negociación en Compras
- Conocimiento y aplicación de tácticas de Negociación en Compras
- Negociación internacional
- Negociación interna
- Comportamiento en las negociaciones
- Pre y Post-Negociación
- Mercado y proveedores. Nuestro entorno

MÓDULO 4

OUTSOURCING Y SUBCONTRATACIÓN

Sevilla: 13 - 14 enero de 2020

Valencia: 19 - 20 diciembre de 2019

- Introducción al outsourcing
- Make or Buy
- Tipos de de outsourcing.
- Especificación de las necesidades.
- Análisis de mercado.
- Procesos de outsourcing.
- Riesgos y oportunidades.
- Establecimiento y consideraciones de los SLAs.

MÓDULO 5

COMPRAS INTERNACIONALES

Sevilla: 27 - 28 enero de 2020

Valencia: 23 - 24 enero de 2020

- Globalización de la economía
- Definición de Global Sourcing
- Adaptación de compras al Global Sourcing
- Procesos de Importación
- Incoterms
- Contratos internacionales



Profesorado

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.

Luis Vega

Economista y Executive MBA por el IE. Socio del Área de Sourcing de Optimice. 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.

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, Hidrocantábrico, 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.

Arancha Herreros Bartolomé

Ha desarrollado su carrera profesional vinculada al área de Compras y el Aprovisionamiento. Inició su andadura en consultoría de negocio y ha trabajado en compañías internacionales de diversos sectores, como LafargeHolcim, en donde ocupó el puesto de Head of Procurement liderando el cambio de la función de Compras tras la fusión de ambos grupos. En la actualidad desempeña el cargo de Director de Compras y Logística en JBT Spain, empresa dedicada a la fabricación de vehículos para los servicios de handling de aeropuertos. Es Licenciada en Administración y Dirección de Empresas. PDD IESE.





CERTIFICADO DE ASISTENCIA Y DIPLOMA

Los participantes que asistan como mínimo al 80% del total de horas lectivas, recibirán un Certificado AERCE que acredite su asistencia al Curso. Los participantes que lo deseen pueden realizar un examen al finalizar el Curso para obtener el Diploma AERCE del Programa Superior en Gestión de Compras de Compras.

TÍTULO DE DE PROGRAMA SUPERIOR UNIVERSITARIO EN COMPRAS

Los alumnos que lo deseen pueden optar a la obtención del **título de Programa Superior Universitario en Compras, expedido Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle**. El Curso tiene **10 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.

Para los alumnos que quieran obtener la titulación de Programa Superior Universitario hay un complemento en formato on-line a realizar en el campus virtual a lo largo 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.

INFORMACIÓN Y RESERVAS:

Teléfono: 934 532 580

Email: formacion@aerce.org

A través de la web: www.aerce.org

PRECIO*:

CURSO COMPLETO: 3.025 € + IVA

MÓDULOS SUELTOS: 950 € + IVA

Se admite la inscripción por módulos independientes.

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.

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 PRESENCIALES)

Todos los módulos, primer día de **15:00 a 20:00** horas y segundo día de **09:00 a 14:00** horas

LUGAR:

Valencia:

Escuela de Negocios Lluís Vives - Cámara de Valencia. C/ Benjamin Franklin, 8 Parque Tecnológico, 46980 Paterna (Valencia)

Sevilla:

Lugar pendiente de determinar.

*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.



MADRID

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

BARCELONA

Rambla de Catalunya nº 120. 1º, 1ª
08008 Barcelona
Teléfono: 93 453 25 80

formacion@aerce.org

www.aerce.org