

Curso On-line: Category Management

Objetivos:

El curso tiene como objetivo proporcionar el conocimiento de un proceso estructurado de análisis y revisión del gasto de compras de una organización que permite la identificación y posterior explotación de oportunidades que generen un valor significativo para la organización, como pueden ser: reducciones drásticas del precio de compra o del coste total de propiedad del artículo; mitigación del riesgo de aumentos de precios en mercados alcistas; reducción de riesgos en la cadena de suministro, o asegurar una mayor innovación e implicación en el negocio de nuestra empresa de los proveedores clave.

Programa:

- 1. Introducción al Category Management de compras**
 - ¿Qué es Category Management?
 - ¿Qué son las categorías y cómo se definen?
 - Modelos de gestión de categorías
- 2. Preparación y Planificación**
 - Factores de éxito de la gestión de categorías
 - Segmentación de las necesidades de compra
 - Evaluación de la Oportunidad
 - Delimitación del alcance del proyecto de gestión de categorías
 - Planificación del proyecto
 - Identificación de quick wins
- 3. Definición de objetivos y prioridades**
 - Innovación vs mejora continua
 - Definición de los artículos de compra
 - Posicionamiento en la cadena de suministro
 - Definición de los objetivos de negocio a alcanzar
 - Identificación y gestión de stakeholders
 - Plan de Comunicaciones
 - Priorización jerarquizada de las necesidades de compra
 - Análisis preliminar de la categoría
- 4. Obtención de información**
 - Obtención y análisis de la información
 - Conocimiento e innovación
 - Información de demanda interna
 - Información de proveedores
 - Información de mercado
- 5. Análisis de costes y precios**
 - Modelos de coste y precios
 - Análisis de precios y costes de compra PPCA
 - TCO
 - Competitividad de costes de compra
- 6. Análisis de posicionamiento y oportunidades de la categoría de compra**
 - Análisis de entorno de mercado
 - Análisis de competencia del mercado
 - Análisis de posicionamiento tecnológico del mercado
 - Identificación de las oportunidades de transformación y mejora
 - Perspectiva del comprador: Análisis de Portafolio
 - Perspectiva del proveedor: Modelo Perceptivo del proveedor
 - Interrelación del análisis de portafolio y del Modelo Perceptivo del proveedor
- 7. Creación de la estrategia de la categoría de compra**
 - Análisis SWOT y TOWS
 - Generación de opciones estratégicas
 - Evaluación y selección de opciones estratégicas
 - Análisis de riesgo y planes de contingencia
 - Plan estratégico de la categoría de compra
- 8. Definición de objetivos y prioridades**
 - Innovación vs mejora continua
 - Definición de los artículos de compras



Duración:

45 horas de dedicación por parte del alumno. Se dispone de cuatro semanas para realizar el curso desde su inicio.

Profesorado:

D. Jordi Solsona Sacristana. Ingeniero Industrial en la UPC y BSc Management Engineering en DeMontfort Univ (UK). 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 y la actual Xchanging en sectores tan diversos como la Banca, FMCG, pharma, industrial y telecomunicaciones, así como con Taurus Group siendo Director de Compras del Grupo internacional.

Metodología:

- El curso se realiza con una **metodología totalmente on-line** a través del campus virtual de AERCE, en el que los participantes del curso disponen de una serie de herramientas de comunicación, recursos y contenidos interactivos y se ofrece **atención docente constante y personalizada**.
- El **profesorado ofrece 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.
- A lo largo del Curso se desarrollan **actividades, casos prácticos y pruebas de evaluación**, que facilitan el proceso de formación. Se realiza además una **sesión On-line en directo**, individualizada con el docente, para la puesta en común de los principales aspectos del programa.



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



Condiciones de inscripción:

- No Asociados: 1.265€ + 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

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