



Curso On-line: Dirección y Liderazgo de la función de Compras

Objetivos:

El curso tiene como objetivo dar un enfoque actualizado de cómo plantear el liderazgo de la función de Compras dentro de las empresas y en base a ello, establecer el estilo de dirección y las necesidades de personal que la unidad de compras necesitará para llevar a cabo los nuevos retos que se le plantean.

Programa:

- 1. Objetivos de la función de compras**
 - El nuevo entorno
 - Relaciones Inter-empresariales
 - Desarrollo de compras
 - Compras, gestión de un cambio cultural
 - Objetivos de compras
 - Perspectivas:
 - Financiera
 - Clientes
 - Procesos
 - Potenciales
- 2. El personal de compras**
 - Objetivos
 - Características y cualificación
 - Organización y relación con el portfolio de compras
 - Gestión del personal de compras
- 3. Liderazgo en compras**
 - La función del líder
 - Estilos de dirección
 - El liderazgo y la gestión
 - Liderazgo y resolución de conflictos
 - Liderar el cambio
 - Involucrados en el liderazgo
- 4. Implicación del personal de compras**
- 5. Planes de formación**
 - Detección y seguimiento de necesidades

Duración:

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



Profesorado:

D. Jaume Mora Vilatella. Economista por la Universidad Central de Barcelona, PDD en liderazgo avanzado del IESE, formación en liderazgo por la London Business School y varios cursos de desarrollo ejecutivo en Rive Reine (Suiza). 25 años de experiencia profesional en distintas empresas y ámbitos de responsabilidad, de los cuales la mitad en distintas áreas del departamento de Compras de Nestlé. Ha trabajado para Nestlé en España, Alemania y Suiza. Desde hace seis años es el Jefe de Compras de Nestlé en España y Portugal y miembro del EPLT (Executive Procurement leadership team) de la Zona EMENA del grupo Nestlé.

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.



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