

## Curso On-line:

# Fundamentos de la Función de Compras

### Objetivos:

El curso tiene como objetivo proporcionar las competencias, conocimiento y habilidades básicas en la función de Compras para todas aquellas personas recientemente incorporadas al área de Compras en la empresa.

### Programa:

#### 1.- La función de Compras y Aprovisionamiento:

Objetivo: Analizar qué es la Función de Compras para una empresa, y cuáles deben ser los conocimientos y puntos de partida de un comprador profesional.

Contenido:

- Función, Proceso y Departamento.
- Objetivos de la Función de Compras y Aprovisionamiento.
- La ética en las Compras.

#### 2.- Identificación, evaluación y selección de proveedores:

Objetivo: Conocer distintos criterios a utilizar para realizar la evaluación y para localizar y analizar a los proveedores más adecuados para cubrir los requerimientos de la empresa.

Contenido:

- Búsqueda y selección de proveedores.
- Evaluación y preselección de proveedores.

#### 3.- Gestión de ofertas:

Objetivo: Analizar los diferentes sistemas de licitación y los requisitos que deben cumplir las peticiones de oferta. Determinar cómo evaluar y seleccionar la mejor oferta.

Contenido:

- Petición de ofertas.
- Evaluación y selección de ofertas

#### 4.-Negociación en Compras:

Objetivo: Desarrollar e incrementar las capacidades negociadoras de los participantes en el ámbito de Compras.

Contenidos:

- Principios de la negociación
- Preparación de la negociación
- Tácticas de la negociación

### Duración:

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



## Profesorado:

**D. 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, empresa dedicada a servicios integrales de compras, especializada en materiales de marketing, consultoría y outsourcing de compras. Actualmente es Director Académico de AERCE y desde el año 2004 realiza actividades como profesor en el área de la Función de Compras y Aprovisionamiento.

## 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: 950€ + 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](mailto:formacion@aerce.org)
- A través de [www.aerce.org](http://www.aerce.org)