



Curso On-line: Gestión de la Información en Compras

Objetivos:

El curso tiene como objetivo ayudar al comprador a entender los diferentes procesos tecnológicos de portales de proveedores que existen en el mercado, conocer las funcionalidades básicas y avanzadas de los mismos y, sobretodo, saber decidir cuándo y cómo utilizarlos, para el fin último de soporte a la toma de decisión.

Programa:

1. Sistemas de la Información

- Sistemas de Información de la Empresa.
- ERP. Mercado y Principales Actores.
- Sistemas de Información en la Función de Compras.
- Extensiones del ERP.
- Software e-procurement específico.
- Mercado y principales actores.

2. La Función de Compras

- Estadios de evolución en la Función de Compras. Madurez.
- Los Procesos de Compras.

3. Soluciones de los Portales de Proveedores

- Gestión y Homologación de Proveedores. e-Suppliers.
- Análisis del Gasto. e-Spend.
- Gestión de la Necesidad. e-Needs.
- Negociación. e-Sourcing.
- Gestión de contratos. e-Contracts.

- Aprovisionamiento. Catálogos, Pedidos y Albaranes. e-Fulfillment.
- Facturación. e-Invoicing.

4. Tendencias del Mercado en e-procurement

- e-Category Management.
- Business Intelligence.
- Market Insight.

5. e-Sourcing. RFX

- Procesos RFI, RFP, RFQ.
- La importancia de la Preparación.
- Ventajas de las RFX.
- Best-Practices.

6. e-Sourcing. AUC

- Criterios de Subastabilidad.
- Negociación electrónica vs Subasta Electrónica.
- Categorías Standard.
- Best-Practices

Duración:

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



Profesorado:

D. 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.

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
- A través de www.aerce.org