

Curso On-line: Identificación, evaluación y selección de proveedores

Objetivos:

El curso tiene como objetivo ver cuestiones relacionadas con los 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.

Programa:

1. Búsqueda y selección de proveedores

- Conseguir los mejores proveedores.
- Modelos de búsqueda de proveedores.
- Proceso selección proveedores.
- Fase previa proceso selección.
- Identificación sobre posibles proveedores.
- Tipos de información según la fuente.
- Auscultación o auditoria de proveedores.

2. Evaluación y preselección de proveedores.

- Concepto y objeto.
- Capacidad y motivación del proveedor.
- Modelo Perceptivo del proveedor.
- Tipos de actitudes del proveedor.
- Indicativo global de motivación.
- Metodología para la evaluación previa de proveedores.
- Metodología multicriterio AHP.
- Resultado de la evaluación.
- Decisión de elección.
- Cuestionario evaluación previa.

3. El precio de venta.

- ¿Cuál es el precio de venta?
- Factores que determinan el precio de venta.
- Estrategia de precios del vendedor.
- Política de precios del proveedor.

4. Precios de compra y costes.

- Precios de compra no basados en el coste.
- Fórmulas de revisión de precio
- Precios y volatilidad.

- Tipos de coste de un producto o servicio.
- Escandalo de un producto vs cuenta resultados
- Análisis de los costes de un proveedor.
- Precios basados en coste (“Cost based pricing”)
- Factores y elementos de coste.
- Índices de precios

5. Curvas de experiencia (de aprendizaje).

- Historia y denominación.
- Empleo de las curvas de experiencia.

6. Petición de ofertas.

- Objeto.
- Métodos de petición de ofertas.
- ¿A cuántos proveedores solicitar?
- Últimas mejores condiciones.
- Ofertas con negociación posterior
- Preselección y contraofertas.
- Requisitos de las peticiones de oferta.
- Peticiones RFX's.
- La ética en las peticiones de oferta

7. Evaluación y selección de ofertas.

- Métodos de valoración.
- Análisis de las ofertas.
- Costes totales de adquisición (TCO) “Total Cost of Ownership”.
- Precios idénticos en las ofertas
- Elección de la mejor oferta.
- Valoración de los factores. Selección.

Duración:

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

Profesorado:

D. Miguel Benítez Fernández. Colabora con AERCE, como Director de Formación. Licenciado en Ciencias Empresariales; PDD del IESE. Ha trabajado en las empresas: Compañía Roca, Benckiser-Reckitt, Boehringer Mannheim (Roche) y Panrico. .Ha participado en proyectos internacionales de reorganización y estructuración de empresas, así como en los procesos de compra-venta de empresas bajo la vertiente de Compras.

En los últimos cinco años, en P&M consultoría, especializado en realizar Diagnostico de la función de Compras, Planes estratégicos de Compras, Risk Management en Compras, y Category Management.

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