



# Curso On-line: Roles y Relaciones del proceso de Compras y Aprovisionamientos

## Objetivos:

El curso tiene como objetivo ayudar a los compradores y a la dirección de compras a entender el rol que debe desempeñar la función de compras dentro de la Organización a la que pertenece de tal manera que le permita asegurar la consecución de sus objetivos de negocio.

## Programa:

- 1. Introducción a la gestión de las relaciones en compras.**
  - Relaciones comerciales
  - Gestión de las relaciones
  - Tipos de relaciones de compras
  - Complejidad de las relaciones comerciales de compra
- 2. Análisis y gestión de los actores en las relaciones de compras.**
  - Actores de las relaciones de compras.
  - Análisis de los actores de las relaciones de compras.
  - Gestión de las partes interesadas en el proceso de compras.
  - Comunicación con las partes interesadas en la gestión de compras.
  - Implicación de las partes interesadas en la gestión de compras.
- 3. Mecanismos de relación.**
  - Formas de relación.
  - Cómo se trabaja en equipo cuál es el papel de los equipos de trabajo en compras.
  - Herramientas de relación en la cadena de suministro.
- 4. Medios para gestionar las relaciones.**
  - Los medios para gestionar las relaciones.
  - Informaciones necesarias para gestionar las relaciones.
  - Información relevante de los actores clave de la relación de compras.
  - El papel de las TIC's en las relaciones de compras.
- 5. Las relaciones internas con otras funciones de la Organización.**
  - Con quién se relaciona internamente compras.
  - Naturaleza y características de las relaciones internas.
  - Gradiente de relaciones internas de compras.
  - Ámbito de aplicación de las relaciones internas.
  - Escenarios de la relación interna.
  - personalización de las relaciones internas y del valor añadido de compras.
  - Conflictos de interés en las relaciones internas.
- 6. Escenarios de interacción de las relaciones internas.**
  - Escenarios de las relaciones internas.
  - Decisión de comprar o fabricar.
  - La definición de la necesidad de compra.

- Identificación de proveedores.
- Análisis de demanda.
- Introducción de nuevos productos.
- Selección de proveedores.
- Consorcios de Compra.

#### 7. Gestión de las relaciones externas con proveedores.

- Gestión de proveedores.
- Tipos básicos de relación.
- Factores que determinan el tipo de relación más adecuada.
- La necesidad de un modelo de gestión de relaciones.
- Modelos para segmentar la gestión de relaciones.
- Consideraciones éticas en las relaciones comerciales de compra-venta.

#### 8. Escenarios de interacción de relación externas con proveedores

- El ciclo de una relación.
- Escenarios del proceso de relación con proveedores.
- Identificación y validación de proveedores candidatos.
- Negociación con proveedores.
- Acuerdos y contratación.
- Inicio y desarrollo de relaciones operativas.
- Outsourcing y Alianzas.
- Desarrollo de proveedores.
- Gestión de conflictos, incidencias, disputas y terminación de las relaciones.

#### 9. Control y seguimiento de la gestión de relaciones de compras

- Las mediciones de rendimiento.
- Mecanismos de control de gestión y feedback.
- Evaluación del rendimiento de proveedores y de la función 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. José Francisco Garrido Casas.** Presidente de AERCE-Madrid (Asociación Española de Profesionales de Compras), Vicepresidente de AERCE, Presidente del Grupo de Trabajo creado en Bruselas (CEN) para la creación del documento normativo CWA 15896 y Presidente del Grupo de Trabajo de AENOR para la creación de la Norma UNE 15896. En 2017 ha sido nombrado Presidente de IFPSM (Federación Mundial de Compras) en Europa y Vicepresidente de IFPSM. También ha liderado en AENOR el grupo de trabajo para la UNE 20400, trasposición al castellano de la reciente ISO de Compras sostenibles.



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