

Curso On-line: Supplier Relationship Management

Objetivos:

El curso tiene como objetivo ver la importancia de desarrollar una cultura en la empresa de gestión de las relaciones con los proveedores. Evolucionar la gestión de Compras hacia una función estratégica extrayendo valor de los proveedores implica un compromiso a largo plazo, no sólo con el proveedor sino también dentro de la organización del cliente. SRM (Supplier Relationship Management) es un cambio cultural y para implantarlo con éxito no existen fórmulas mágicas. La combinación de distintos factores tales como la motivación, las capacidades y las habilidades es lo único que puede vencer la resistencia natural a cualquier cambio.

Programa:

1. Relaciones con proveedores

- Estrategias enfrentadas vs. generación de valor
- SRM; compartir prioridades y estrategias
- Objetivos del SRM
- Gestionar relaciones, no transacciones
- Beneficios del SRM

2. SRM, relación estratégica

- Aproximación al SRM
- Construyendo estrategias
- La tecnología
- Etapas del SRM
- Ser el cliente preferente de mis proveedores

3. Preparación del SRM

- Etapas de preparación
- Definir las prioridades del negocio
- Evaluar la competencia del equipo comprador

- Conocer la estructura del mercado
- Segmentar el mercado proveedor
- Identificar el proveedor estratégico

4. Implantación del SRM

- Etapas de implantación
- Definir y alinear estrategias
- Implicar a todo el negocio
- Gestionar el cambio interno
- Mejora continua
- Gestionar el riesgo

5. Evaluación del SRM

- La importancia de medir
- Indicadores; KPIs; ANSs; cuadro de mando
- Gestión de conflictos
- El contrato

6. Tendencias y futuro

- Tendencias en SRM
- Crowdsourcing

Duración:

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



Profesorado:

D. Luis Vegas Serrano. Economista y Executive MBA por el IE. Socio del Área de Sourcing de Optimice. Inició su andadura profesional en las multinacionales TRW, Valeo y Telefónica para, posteriormente, incorporarse a las empresas que han liderado el software y la consultoría para Compras, habiendo formado parte de los equipos directivos de Portum, Fullstep e Isoco.

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: 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