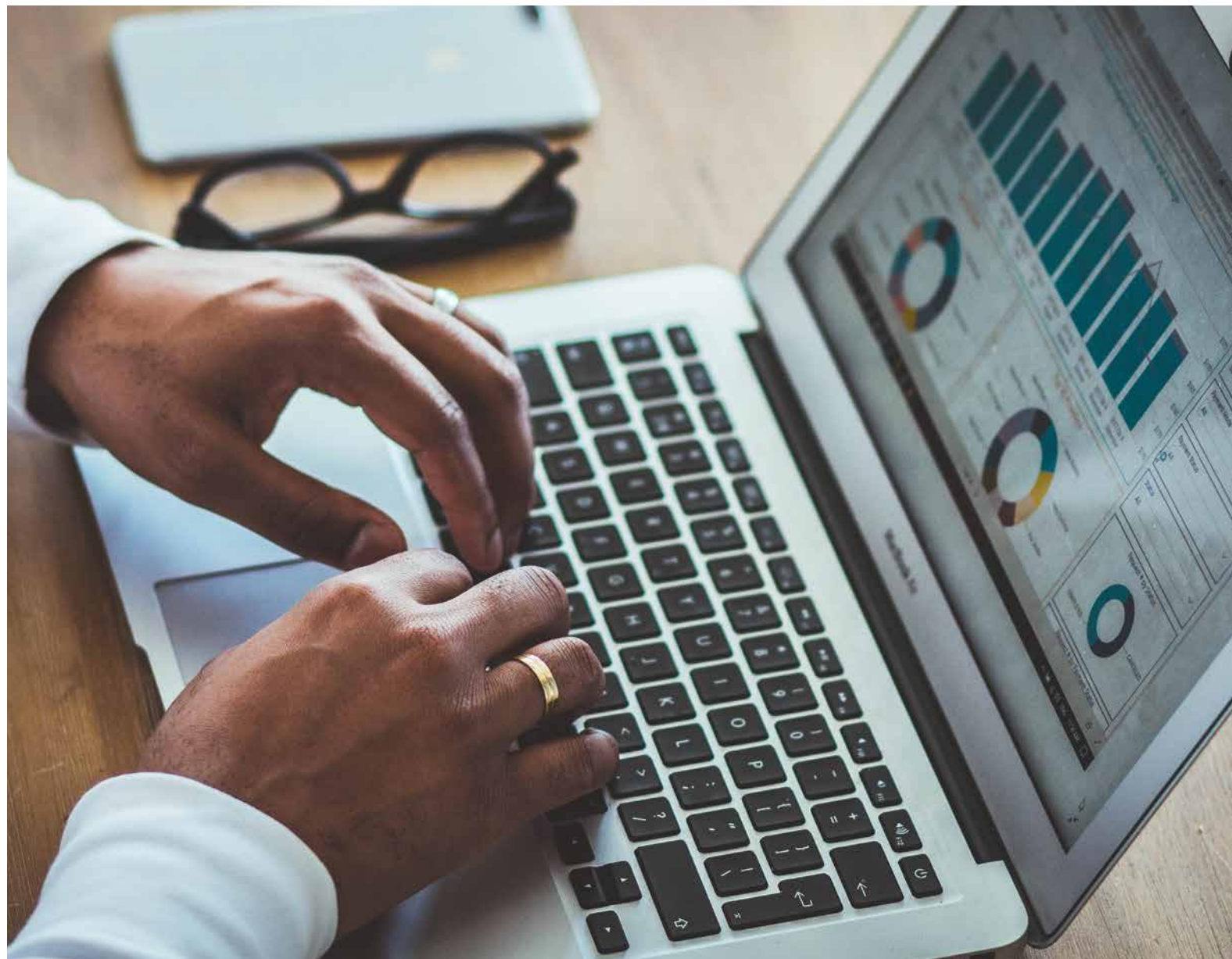


Curso de Gestión Avanzada en Compras

2020

Acceso a Titulación de Experto Universitario



Curso de Gestión Avanzada en Compras

DE FEBRERO A OCTUBRE DE 2020

En modalidad Semipresencial, en Barcelona y Madrid

En modalidad On-line

Una carrera en Compras, paso a paso:

La **AERCE Business School** posibilita una capacitación completa e integral a lo largo de toda la carrera profesional del comprador.

La formación más completa de la Escuela está concebida en tres ciclos complementarios, que conforman un programa integral equivalente a un Master Universitario. Se contemplan tres niveles de formación: **Curso de Experto en Compras**, **Curso de Gestión Avanzada de Compras** y **Curso de Dirección de Compras**, que se complementan para dotar al profesional paulatinamente de herramientas para un desempeño de 360° en su día a día. Al mismo tiempo, los tres programas se pueden seguir independientemente, en función de la formación previa y experiencia del comprador.

.....



Objetivos:

Proporcionar acceso a una formación adecuada, que facilite a los profesionales de Compras competencias, conocimiento, habilidades y herramientas para optimizar sus decisiones de Compras en la empresa y obtener ventaja competitiva.

A quién va dirigido:

Este Curso está destinado a Responsables y Jefes de Compras, Gestores de Compras, Category Managers, Analistas de Compras y Compradores Senior, así como a los profesionales relacionados con proveedores y con las Compras y Aprovisionamientos. También es recomendable para aquellos profesionales, con experiencia y que hayan realizado el curso troncal de iniciación (Experto en Compras) de AERCE.



Metodología:

En **modalidad On-line**: El curso se realiza con una metodología totalmente on-line a través del campus virtual de AERCE, en el que los participantes disponen de una serie de herramientas de comunicación y de seguimiento del proceso de aprendizaje y se ofrece atención docente constante y personalizada. Los profesores del Curso ofrecen una 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.

En **modalidad Semipresencial**: El curso se realiza con metodología on-line a través del campus virtual de AERCE, y adicionalmente para cada uno de los 9 módulos del curso se realiza una sesión presencial, en las ciudades y fechas indicadas, para la realización de actividades y casos, puesta en común y discusión de los aspectos principales.



**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**

Programa

- LA MODALIDAD SEMI-PRESENCIAL INCLUYE PARA CADA MÓDULO DEL CURSO,
- LAS SESIONES ON-LINE PROGRAMADAS Y LA SESIÓN PRESENCIAL EN MADRID O BARCELONA.

MÓDULO 1

GLOBAL SOURCING

Online: 10 febrero a 1 marzo 2020

Barcelona: 27 febrero 2020

Madrid: 28 febrero 2020

- Globalización de la economía.
- Definición de Global Sourcing.
- Adaptación de compras al Global Sourcing
- Procesos de Importación.
- Costes asociados a la importación.
- Incoterms.
- Contratos internacionales.

MÓDULO 2

LA GESTIÓN DE CALIDAD EN COMPRAS

Online: 2 a 22 marzo 2020

Barcelona: 19 marzo 2020

Madrid: 20 marzo 2020

- La gestión de calidad
- Planificación y monitorización de la calidad.
- Sistemas de calidad en compras ISO9000.
- Especificaciones de compra.
- Control de calidad de proveedores de productos.
- Calidad de Servicios y acuerdos de nivel de servicio - SLA's
- Medición del rendimiento de los proveedores.
- Mejora del rendimiento de los proveedores.

MÓDULO 3

GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN EN COMPRAS

Online: 23 marzo a 19 abril 2020

Barcelona: 17 abril 2020

Madrid: 16 abril 2020

- Sistemas de la Información.
- La Función de Compras.
- Soluciones de los Portales de Proveedores.
- Tendencias del Mercado en e-procurement.
- e-Sourcing. RFX.
- e-Sourcing. AUC.

MÓDULO 4

EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN EN COMPRAS

Online: 20 abril a 10 mayo 2020

Barcelona: 7 mayo 2020

Madrid: 8 mayo 2020

- Principios de la Negociación.
- Preparación de la Negociación.
- Conocimiento y aplicación de tácticas de Negociación.
- Negociación internacional.
- Negociación interna.
- Comportamiento en las negociaciones.
- Gestión del tiempo.
- Pre y Post-Negociación.
- Mercado y proveedores. Nuestro entorno natural.

MÓDULO 5

NEGOCIACIÓN EN COMPRAS: HERRAMIENTAS PSICOLÓGICAS

Online: 11 a 31 mayo 2020

Barcelona: 28 mayo 2020

Madrid: 29 mayo 2020

- Conceptos sobre negociación.
- La escucha activa en el proceso negociador.
- Técnicas de entrevista para mejorar la negociación.
- La negociación no verbal.
- La negociación asertiva.
- La seducción en la negociación.
- Análisis transaccional y la ventana de johari.
- La negociación creativa.
- Actitudes negociadoras.
- Estilos negociadores.
- Cualidades y habilidades del buen negociador.

Testimonios

"Un curso muy completo que me ha permitido completar conocimientos en el área de compras. Aunque ha sido on-line, he dispuesto de toda la ayuda necesaria por parte de los profesores y ha estado muy bien complementado con todo el apoyo audiovisual propuesto. Para aquellos que tenemos dificultad en la asistencia presencial, me ha resultado muy satisfactorio y me ha permitido compaginarlo con mi vida profesional y personal".

Carmen Ruiz – Directora de Compras de PwC

"El curso me ha aportado experiencia en muchos temas relacionados con el trabajo, la dinámica pienso que ha sido buena dentro de la particularidad que tuviese cada uno. El material ha sido excelente".

Alberto Zarranz – Supply Manager de ASEA BROWN

"AERCE nos ha proporcionado una plataforma de afianzamiento en la transformación de la función de Compras en todas sus dimensiones (Organización, Procesos, Gestión de Categorías y Sistemas). Nos permite desarrollar continuamente nuestra organización de forma estructurada desde un punto de vista de formación, experiencias, informes, casos de éxito y networking".

Cristina Álvarez - Directora de Compras y Logística de ACITURRI AERONAUTICA

MÓDULO 6

GESTIÓN DE RIESGOS EN COMPRAS

Online: 1 a 21 junio 2020

Barcelona: 19 junio 2020

Madrid: 18 junio 2020

- Naturaleza del riesgo.
- Riesgos en el mercado de suministros.
- Gestión de Riesgos en Compras.
- Seguros.
- Riesgos de precios.
- Mercado de Volatilidad

MÓDULO 8

COMPRAS Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

Online: 14 septiembre a 4 octubre 2020

Barcelona: 1 octubre 2020

Madrid: 2 octubre 2020

- Desarrollo sostenible.
- Responsabilidad social empresarial (RSE).
- Compras como protagonista de la RSE en la cadena de suministro.
- Incorporar la RSE en las Compras.
- Guías y recursos.

MÓDULO 7

CONTROL Y MEJORA CONTINUA EN COMPRAS

Online: 22 junio a 12 julio 2020

Madrid: 9 julio 2020

Barcelona: 10 julio 2020

- ¿Por qué necesitamos el Control en la Gestión de Compras?
- Eficacia y Eficiencia. Gestión del Cambio.
- Compras como figura estratégica y su implicación en la organización. Estructura organizativa
- Herramientas de Gestión
- Calidad de la información, análisis y resultados.
- Presentación de informes.
- La Norma UNE 15896 y el control y mejora continua de Compras.
- Estructura y responsabilidades en el control de gestión.
- Procesos de innovación en base a la mejora continua.
- Control de mejora continua interna y en los proveedores.

MÓDULO 9

FUNDAMENTOS DE LA NORMA DE COMPRAS Y CASO PRÁCTICO

Online: 5 octubre a 25 octubre 2020

Barcelona: 22 octubre 2020

Madrid: 23 octubre 2020

- Apartados de la Norma.
- La Organización frente a la Norma.
- Objetivos del auditor.
- Ventajas de la implantación.
- Sistemas de certificación.

Profesorado

Miguel Benítez Fernández

Licenciado en Ciencias Empresariales; PDD del IESE. Tiene experiencia en Compras, Aprovisionamiento y Planificación en sectores como el metalúrgico, químico, farmacéutico y alimentario. Ha trabajado en las empresas: Compañía Roca, Benckiser-Reckit, Boehringer Mannheim (Roche) y Panrico.

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, y es Director Académico de AERCE Business School

Paloma Lemonche Fernández

Técnica de Responsabilidad Social Corporativa en Grupo Calvo. Ingeniera Superior de Telecomunicación, Máster en Sostenibilidad y RSC, y Experta Universitaria en Gestión Estratégica de Compras. Especialista en gestión responsable de la cadena de valor. Durante ocho años ha sido Socia Directora de ACCIÓN49, consultora especializada en sostenibilidad y RSC, trabajando con grandes empresas de diferentes sectores. Desde 2009 es formadora en cursos de postgrado e in-company. Autora de varios Cuadernos TIC y RSC de la Cátedra Telefónica-UNED, las Guías Técnicas para la Compra Sostenible de AERCE y los Cuadernos Forética dedicados al Voluntariado Corporativo y a RSE en las pymes..

Hilario López Cano

Ingeniero energético y Psicólogo clínico. Durante 25 años ha dirigido el Departamento de Compras de la mayor Planta del mundo en generación energética con combustible sólido, en una compañía participada por ENDESA, EDF, Iberdrola, Hidrocarburos, EDP, ENEL, Siemens y Krupp Koppers. Ha sido Director de Compras y Formación en MEISA, Director de Captación y Negociación de Activos en GyZ BROKERS. Premio del jurado de la Asociación Española de Escuelas de Negocio 2018. Actualmente colabora con diversas plataformas desarrollando proyectos de digitalización de compras y monitorización del desempeño de los Proveedores.

Eva Ruiz-Espiga Gómez

Consultora de gestión de operaciones y cadenas de suministro, especializada en gestión del cambio. Profesora Asociada CESMA Business School y del Instituto Logístico Tajamar. Anteriormente ha sido responsable de la Dirección General de una pyme metalúrgica y textil, así como del Control de Calidad, Atención al Cliente y Compras en multinacional farmacéutica (Lilly SA). PDG. IESE. Master Industria Farmacéutica. IE Licenciada en Farmacia por la U Complutense de Madrid.



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.

Eric Mass

Ingeniero Industrial por la École Centrale de Paris. Empezó su carrera en multinacionales como IBM y Alstom Transporte alternando puestos de ingeniería, de compras y de consultor. Lleva más de 16 años implicado en proyectos de optimización de compras siendo en la actualidad Director de la División de Operaciones de Ayming. Desde hace 10 años imparte formaciones en el ámbito de las operaciones tanto en escuelas de negocios, organismos formativos, como en empresas.

TÍTULO DE EXPERTO UNIVERSITARIO EN COMPRAS

Los alumnos que lo deseen pueden optar a la obtención del **título de Experto Universitario en Gestión de Compras, expedido Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle**. El Curso de Gestión Avanzada de Compras tiene **20 ECTS (European Credit Transfer System)**.

La Salle otorgará el título a los alumnos que hayan realizado el curso si disponen de la titulación de licenciado, ingeniero, arquitecto, graduado o titulación equivalente. En caso contrario, La Salle podrá validar al alumno en función de la formación y experiencia previas.

Los alumnos deberán abonar los derechos de examen para poder obtener la titulación, establecidos en el 20% del importe de la matrícula del Curso. Se planteará asimismo la realización de un proyecto a lo largo del mismo por parte de los alumnos, bajo la coordinación y supervisión del Director de Curso.

PRECIO*:

CURSO COMPLETO: 5.200 € + IVA

MÓDULOS SUELTOS: 950 € + IVA

Se admite la inscripción por módulos independientes (en los módulos 1 a 8 del Curso).

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.

DESCUENTOS POR INSCRIPCIÓN ANTICIPADA:

- Se aplicará un descuento del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso.

BONIFICABLE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTÍNUA. AERCE NO REALIZA LOS TRÁMITES PARA GESTIONAR LA BONIFICACIÓN.

HORARIO (SESIONES PRESENCIALES)

De 10:00 a 15.00 horas

LUGAR:

Sesiones en modalidad On-line

Campus virtual de AERCE

Sesiones en Barcelona

Aula AERCE, Rambla de Catalunya, 120-1º, 1ª-08008 Barcelona

Sesiones en Madrid

Aula AERCE en La Salle IGS, c/ La Salle, 10-28023 Madrid

INFORMACIÓN Y RESERVAS:

Teléfono: 934 532 580

Email: formacion@aerce.org

A través de la web: www.aerce.org



.....

*Se admite la inscripción por módulos independientes.

CANCELACIÓN: Para tener derecho al reintegro total del importe desembolsado de la inscripción al Curso, se debe comunicar a AERCE como mínimo 10 días laborables antes del inicio del mismo. Si se comunica la no asistencia al curso entre los 10 y 2 días laborables antes del inicio del mismo, se penaliza con el 50% del importe desembolsado. Si se comunica la no asistencia a la actividad 2 días laborables antes de la fecha de inicio del curso, tendrá una penalización del 100% del importe desembolsado. Las cancelaciones una vez iniciada la actividad, no tendrá derecho a devolución alguna. Se admite la sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa.

AERCE se reserva el derecho de modificar o anular la fecha del curso. AERCE no se hace responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.



BARCELONA

Rambla de Catalunya nº 120. 1º, 1ª
08008 Barcelona
Teléfono: 93 453 25 80

MADRID

Paseo de la Castellana nº 121. 7ºD
28046 Madrid
Teléfono: 91 476 01 44

formacion@aerce.org
www.aerce.org