

Category Management:

En modalidad Online: Del 4 al 31 de octubre de 2021

Barcelona: 9,15 y 16 de noviembre de 2021

Madrid: 22,23 y 29 de noviembre de 2021

San Sebastián: 17 y 18 junio y 1 y 2 julio de 2021

Objetivos:

La Gestión por Categorías es un enfoque estratégico para las compras y el aprovisionamiento, donde la organización segmenta el gasto de los bienes y servicios que adquiere a sus proveedores. La segmentación organiza los bienes y servicios en grupos en función de los mercados de compra, lo que le permite seguir estrategias de compras personalizadas para cada uno de ellos, lo que repercutirá en obtener mejores resultados.

Al finalizar el curso, los alumnos dominarán la metodología de Gestión por Categorías lo que les permitirá establecer un modelo para definir estrategias específicas por categoría, para desde la función de compras, incrementar la aportación de valor a sus organizaciones.

Programa:

1. Gestión por Categorías
2. Análisis Situación Inicial de las Compras
3. Análisis de las Compras
4. La Categoría
5. Análisis Interno
6. Incremento del Valor
7. Análisis de Mercado
8. Restricciones de las Compras
9. Estrategia de Compras
10. Plan de Compras

Duración:

On-line: 45 horas lectivas.

Presencial en Barcelona y Madrid: 15 horas lectivas.

Presencial en San Sebastián: 20 horas lectivas



Profesorado:

D. Luis Vega 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.

D. Jordi Solsona Sacristana. Responsable de Compras de Novartis Farmacéutica. 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 dos sesiones On-line en directo***, 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

En modalidad Presencial (en Barcelona y en Madrid):

- 1ª Sesión: de 15:00 a 20:00 horas.
- 2ª Sesión: de 09:00 a 14:00 horas
- 3ª Sesión: de 15:00 a 20:00 horas.

En San Sebastián: jueves de 15:00h a 20:00h y viernes de 09:00h a 14:00h.

Lugar de formación:

On-line: Campus virtual de AERCE

En Barcelona: Aula AERCE. C/Aribau, nº 112, 2º 1ª, 08036 Barcelona.

En Madrid: Aula AERCE en IGS La Salle. C/La Salle nº10, 28023 Madrid.

En San Sebastián: Instalaciones de la Cámara de Comercio de Guipúzcoa. Avda. de Tolosa 75, 20018 Donostia-San Sebastián.

Condiciones de inscripción:

- No Asociados: 1.265€ + IVA

- **Descuentos para asociados de AERCE:**

- Asociados personales en situación de desempleo: Beca del 35%.
- Asociados personales en activo y empresas PYME que facturan menos de 15M€: Beca del 25% para asociados del plan vigente de cuotas (15% para asociados del plan anterior).
- Asociados empresas PYME que facturan entre 15M€ y 50M€: Beca del 15% para asociados del plan vigente de cuotas (10% para asociados del plan anterior).
- Asociados empresas que facturan más de 50M€: Beca del 10% para asociados del plan vigente de cuotas (5% para asociados del plan anterior).

(Nota: El plan vigente de cuotas de asociados de AERCE se aplica desde fecha 1-1-2017)

Bonificable a través del sistema de financiación de la formación continua. 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

En San Sebastián, el curso se realiza en colaboración con la Cámara de Guipúzcoa. Para más información, condiciones y reservas, contactar con el Departamento de Formación: Tel: 943 00 02 84 / E-mail: bikain@camaragipuzkoa.com