

Definición y Planificación de la Compra

En modalidad íntegramente Online: del 1 al 28 de noviembre de 2021.

En Madrid: 3, 4 y 17 de noviembre de 2021

En Barcelona: 10, 11 y 24 de noviembre 2021

Objetivos:

El curso tiene como objetivo determinar la importancia de la especificación de los elementos a comprar, la importancia de la correcta especificación de los productos y servicios, y como éstas determinarán la evolución posterior de la Compra.

Programa:

- Especificaciones de los elementos a comprar.**
 - Tipos y contenido de los requerimientos
- Forma, propósito y objetivo.**
 - Asignación de los riesgos técnicos y comerciales
- Diseño y desarrollo de productos.**
 - Métodos de diseño y desarrollo
 - Requisitos del diseño y desarrollo
 - Consecuencias del diseño al margen de Compras
 - Diseño orientado a la compra
 - Aportaciones de Compras en el diseño
 - Participación de los proveedores desde el inicio ESDI
- Contenido de las especificaciones.**
 - Determinación de la calidad
 - Descripción de la calidad
 - Límites al derecho de prescripción
 - Redacción de las especificaciones
 - Responsabilidades de Compras
- Clasificación y codificación.**
 - Análisis abc (pareto)
 - Familias de compra
 - Códigos y sistemas de codificación
- Necesidad y niveles de planificación de las compras.**
 - Necesidad de planificación
 - Horizontes de planificación
- Planificación a largo plazo.**
 - Plan estratégico de Compras
 - Contratos de compra a largo plazo
 - Fiabilidad de las previsiones
- Presupuesto anual.**
 - Presupuesto total anual de la empresa
 - Presupuesto o plan de compras del ejercicio contable
 - Utilización en Compras
 - Presupuesto de gastos operacionales de Compras
- Técnicas de previsión.**
 - Pronósticos y previsiones
 - Técnicas de previsión más frecuentes
 - Cálculos de incertidumbre y simulaciones
- Sistemas de planificación.**
 - Cálculo de necesidades.
 - M.R.P.
 - J.I.T.
 - D.B.R.
 - En busca del modelo adecuado



Duración:

On-line: 15 horas lectivas

Profesorado:

Dña. 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 Universidad Complutense de Madrid.

Metodología:

La metodología de formación propuesta por AERCE permite alinear el aprendizaje al entorno de trabajo y el intercambio de experiencias y conocimiento.

En modalidad On-line, el curso se realiza 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.

Se incluye además dos sesiones en videoconferencia en directo:

Modalidad Online: 2 de noviembre de 2021, de 16.00 a 17.00 horas y 26 de noviembre de 2021, de 15.00 a 18.00 horas.



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 en miércoles: de 15:00 a 20:00 horas.

2ª Sesión en jueves: de 09:00 a 14:00 horas

3ª Sesión en miércoles: de 15:00 a 20:00 horas.



Lugar de formación:

En modalidad 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.

Condiciones de inscripción:

- No Asociados: 950€ + 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