

# Gestión estratégica de Compras

**En modalidad Online:** Del 25 de octubre al 21 de noviembre de 2021

**En Barcelona:** 4, 5, 18 y 19 de noviembre de 2021

**En Madrid:** 11, 12, 25 y 26 de noviembre 2021

## Objetivos:

El curso tiene como objetivo observar la forma de cómo Compras debe alinearse con la estrategia corporativa partiendo de una visión y cultura corporativa.

## Programa:

### 1. Estrategia empresarial

- ¿Qué es la estrategia?
- Un poco de historia.
- ¿Es necesaria la estrategia?
- Planificación estratégica
- Valores, Visión y Misión.
- Niveles de la gestión estratégica
- Modelos de gestión estratégica
- Técnicas para el análisis del entorno, interno e externo
- Gestión de la información como un recurso clave
- Cuadro de Mando Integral
- Modelo de la 7s de McKinsey.
- Tendencias y estrategia de futuro.

### 2. Cultura empresarial, estructura organizacional y poder

- ¿Qué es la cultura empresarial?
- Tipos de cultura empresarial.
- Estructura organizacional.
- Política empresarial.
- El poder en la organización.
- Rol e influencia de los grupos de interés (Stakeholders)

### 3. Naturaleza de la cadena de suministro

- Concepto de cadena de suministro.

- El impacto de la globalización.
- Estrategia y objetivos en la cadena de suministro.
- El concepto de cadena valor.
- Modelo SCOR (Supply Chain Operations Reference Model)

### 4. Estrategia de Compras y Aprovisionamiento

- Evolución estratégica de Compras.
- Función de Compras y alineamiento de Compras.
- Principios y Valores de Compras
- Visión y Misión de Compras
- Política de Compras
- Objetivos de Compras
- ¿Valor de Compras?
- Plan estratégico de Compras
- Estrategias de suministro. Matriz de Kraljic.

### 5. Marketing de Compras

- Concepto de marketing de Compras
- Propuesta de valor de Compras
- Cadena de valor de Compras
- Análisis de mercado.
- Necesidades y objetivos de los diferentes grupos de interés
- Papel de la comunicación en la gestión de las partes interesadas



## Duración:

On-line: 15 horas lectivas.

## Profesorado:

**D. Miguel Benítez Fernández.** Colabora con AERCE, como Director de Formación. Licenciado en Ciencias Empresariales; PDD del IESE. Ha trabajado en las empresas: Compañía Roca, Benckiser-Reckitt, Boehringer Mannheim (Roche) y Panrico. Ha participado en proyectos internacionales de reorganización y estructuración de empresas, así como en los procesos de compra-venta de empresas bajo la vertiente de Compras.

En los últimos cinco años, en P&M consultoría, especializado en realizar Diagnostico de la función de Compras, Planes estratégicos de Compras, Risk Managment en Compras, y Category Management.

## 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: 26 de octubre de 2021, de 16.00 a 17.00 horas y 17 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):

Sesiones en jueves: de 15:00 a 20:00 horas.

Sesiones en viernes: de 09:00 a 14:00 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: 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](mailto:formacion@aerce.org)
- A través de [www.aerce.org](http://www.aerce.org)