

Identificación, evaluación y selección de proveedores

En modalidad íntegramente Online 1ª convocatoria: 5 al 30 de julio de 2021

En modalidad íntegramente Online 2ª convocatoria: 29 de noviembre al 22 de diciembre de 2021

En Madrid: 1, 2 y 15 de diciembre de 2021

En Barcelona: 1, 2 y 15 de diciembre de 2021

Objetivos:

El curso tiene como objetivo comprender los distintos criterios a utilizar para realizar la evaluación y para localizar y analizar a los proveedores más adecuados para cubrir los requerimientos de la empresa.

Programa:

1. **Búsqueda y selección de proveedores**
   - Conseguir los mejores proveedores.
   - Modelos de búsqueda de proveedores.
   - Proceso selección proveedores.
   - Fase previa proceso selección.
   - Identificación sobre posibles proveedores.
   - Tipos de información según la fuente.
   - Auscultación o auditoria de proveedores.
2. **Evaluación y preselección de proveedores.**
   - Concepto y objeto.
   - Capacidad y motivación del proveedor.
   - Modelo Perceptivo del proveedor.
   - Tipos de actitudes del proveedor.
   - Indicativo global de motivación.
   - Metodología para la evaluación previa de proveedores.
   - Metodología multicriterio AHP.
   - Resultado de la evaluación.
   - Decisión de elección.
   - Cuestionario evaluación previa.
3. **El precio de venta.**
   - ¿Cuál es el precio de venta?
   - Factores que determinan el precio de venta.
   - Estrategia de precios del vendedor.
   - Política de precios del proveedor.
4. **Precios de compra y costes.**
   - Precios de compra no basados en el coste.
   - Fórmulas de revisión de precio
   - Precios y volatilidad.
   - Tipos de coste de un producto o servicio.
   - Escandallo de un producto vs cuenta resultados
   - Análisis de los costes de un proveedor.
   - Precios basados en coste (“Cost based pricing”)
   - Factores y elementos de coste.
   - Índices de precios
5. **Curvas de experiencia (de aprendizaje).**
   - Historia y denominación.
   - Empleo de las curvas de experiencia.
6. **Petición de ofertas.**
   - Objeto.
   - Métodos de petición de ofertas.
   - ¿A cuántos proveedores solicitar?
   - Últimas mejores condiciones.
   - Ofertas con negociación posterior
   - Preselección y contraofertas.
   - Requisitos de las peticiones de oferta.
   - Peticiones RFX’s.
   - La ética en las peticiones de oferta
7. **Evaluación y selección de ofertas.**
   - Métodos de valoración.
   - Análisis de las ofertas.
   - Costes totales de adquisición (TCO) “Total Cost of Ownership”.
   - Precios idénticos en las ofertas
   - Elección de la mejor oferta.
   - Valoración de los factores. Selección.



Profesorado:

D. Miguel Benítez Fernández. Licenciado en Ciencias Empresariales; PDD del IESE. Ha trabajado en las empresas: Compañía Roca, Benckiser-Reckkit, Boehringer Manheim (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 diagnóstico de la función de Compras, Planes estratégicos de Compras, Risk Management 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 sesiones en videoconferencia en directo:

Modalidad Online: 1ª convocatoria: 12 y 19 de julio de 2021, de 17:00 a 18:00 horas y 26 de julio de 2021, de 17:00 a 19:00 horas

Modalidad Online: 2ª convocatoria: 30 de noviembre de 2021, de 16:00 a 17:00 horas y el 22 de diciembre de 2021, de 15:00 a 18:00 horas.



En modalidad Presencial (en Barcelona y en Madrid):

1ªSesion 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