



 **Business
School**

OFERTA FORMATIVA **2021**
Crecemos contigo

Con acceso a titulación
Universitaria de:

LASALLE
internationalgraduateschool

AERCE
es miembro de:

 **aen**

 **IFPSM**

ÍNDICE

AERCE Business School	03
Mapa de Compras	06
Formación Integral.....	08
Formación Específica	13
Píldoras de Autoformación	17
Formación In Company.....	19
Auditoría de Perfiles Profesionales	21
Equipo Docente	23
Becas y Descuentos	23
Dicen de Nosotros.....	24
Diplomas y Certificaciones	26

MADRID

Paseo de la Castellana nº 121. 7ºD

28046 Madrid

Teléfono: 91 476 01 44

BARCELONA

Calle Aribau, 112. 2º, 1ª

08036 Barcelona

Teléfono: 93 453 25 80

formacion@aerce.org

www.aerce.org

AERCE Business School

AERCE es la **Asociación Española de reponsables de Compras, Contratación y Aprovisionamiento** de referencia para los profesionales de Compras de nuestro país, con más de 1.000 empresas asociadas y 10.000 profesionales asociados beneficiarios. Desde su fundación, en los años 80, la Asociación desarrolla una intensa actividad formativa, que ha adquirido trascendencia incluso en el panorama internacional.

Uno de los objetivos principales de **AERCE** es que todos los profesionales de Compras tengan acceso a una formación adecuada, que les proporcione competencias, conocimiento, habilidades y herramientas para optimizar sus decisiones de Compras en la empresa y obtener ventaja competitiva. Para ello, **AERCE** canaliza un año más todo su plan de formación bajo el paraguas de la “**AERCE Business School**”.

**¿POR QUÉ ES
IMPORTANTE
LA FUNCIÓN DE COMPRAS
EN LA EMPRESA?**

La función de Compras es, cada vez más, un área crítica para la competitividad y rentabilidad de las empresas.

Hay que tener en cuenta que las empresas destinan, de media, dos terceras partes de sus ingresos en comprar materiales, artículos y servicios del exterior. Si la base son los costes en lugar de los ingresos, el impacto de las Compras cobra aún más relevancia, ya que suponen una media de cerca de tres cuartas partes de los costes totales.

Por lo tanto, hoy día las responsabilidades de los profesionales de Compras van en aumento. Compras gestiona la mayor parte del presupuesto de la empresa y, por tanto, tiene una gran capacidad para influir en sus resultados.

**¿POR QUÉ ES
VITAL
FORMARSE
EN COMPRAS?**

La formación es una de las herramientas más importantes para asegurar el crecimiento de una carrera profesional y fijar perspectivas de futuro. Por este motivo, **AERCE** ha desarrollado una serie de programas de formación especializados e impartidos por reconocidos profesionales de la función de Compras.

Tanto en el caso de los profesionales en activo como en el de quienes ven en esta actividad una opción de futuro, los programas de **AERCE Business School** ofrecen una preparación extraordinaria para afrontar con éxito una de las funciones más significativas de toda estructura empresarial.

Además, y para poder adaptarnos a las necesidades de cada profesional, nuestros programas se pueden desarrollar en **formato blended** , y también en **formato presencial con apoyo online**.

UNIVERSIDAD A LA CARTA

Fruto de la constante inquietud y afán innovador de **AERCE** para ofrecer lo mejor a sus asociados y al mercado en general, se detectó la necesidad de una titulación universitaria específica para los profesionales de Compras, inexistente en la función de Compras.

Con tal objetivo, **AERCE** y el **Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle** han certificado un gran número de programas formativos de **AERCE** creando diversos itinerarios formativos de especialización, que se adaptan a las necesidades de cada organización. De esta manera, los alumnos de **AERCE** podrán elegir, entre toda nuestra oferta formativa, aquellos contenidos que más le interesen para obtener los créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) necesarios para conseguir su titulación universitaria.

El resultado es un plan de Formación que responde a la flexibilidad y especialización demandada por las empresas.

MASTER EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE COMPRAS

El Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle certifica los módulos formativos de **AERCE**, más de 4.000 horas de formación, de manera que se ofrece la formación con la posibilidad de obtener una titulación universitaria, pudiéndose configurar el itinerario formativo que mejor se adapte a las necesidades del profesional y de la empresa.

AERCE y el Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle han lanzado esta modalidad de formación universitaria totalmente novedosa en la que los alumnos y las empresas, tendrán la posibilidad de acceder a títulos de Experto Universitario, Especialista Universitario o Máster por el Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle, configurándose su propio título.



"LAS EMPRESAS DESTINAN, DE MEDIA, UN 70% DE SUS INGRESOS EN COMPRAR MATERIALES, ARTÍCULOS Y SERVICIOS"

"NUESTROS PROGRAMAS SE PUEDEN DESARROLLAR EN FORMATO PRESENCIAL, ONLINE Y BLENDED"

"LOS ALUMNOS DE AERCE PODRÁN ELEGIR, ENTRE TODA NUESTRA OFERTA FORMATIVA, AQUELLOS CONTENIDOS QUE MEJOR CUBRAN SUS NECESIDADES PARA OBTENER LOS CRÉDITOS ECTS NECESARIOS PARA CONSEGUIR SU TITULACIÓN UNIVERSITARIA EN COMPRAS"

"MÁS DE 30.000 DIRECTIVOS Y PROFESIONALES DE COMPRAS SE HAN FORMADO CON AERCE"



FORMACIÓN AERCE 2019 (EN CIFRAS)

CURSOS REALIZADOS	118
ALUMNOS	1.040
HORAS LECTIVAS IMPARTIDAS	5.471
CURSOS FORMACIÓN INTEGRAL EQUIVALENTE A EXPERTO UNIVERSITARIO	9
TITULACIONES EXPEDIDAS EXPERTO UNIVERSITARIO, AERCE - LA SALLE	26



MAPA DE COMPRAS

AERCE Business School ha diseñado una oferta formativa modular, que permite diseñar un itinerario formativo personalizado para cada uno de los profesionales de la organización.

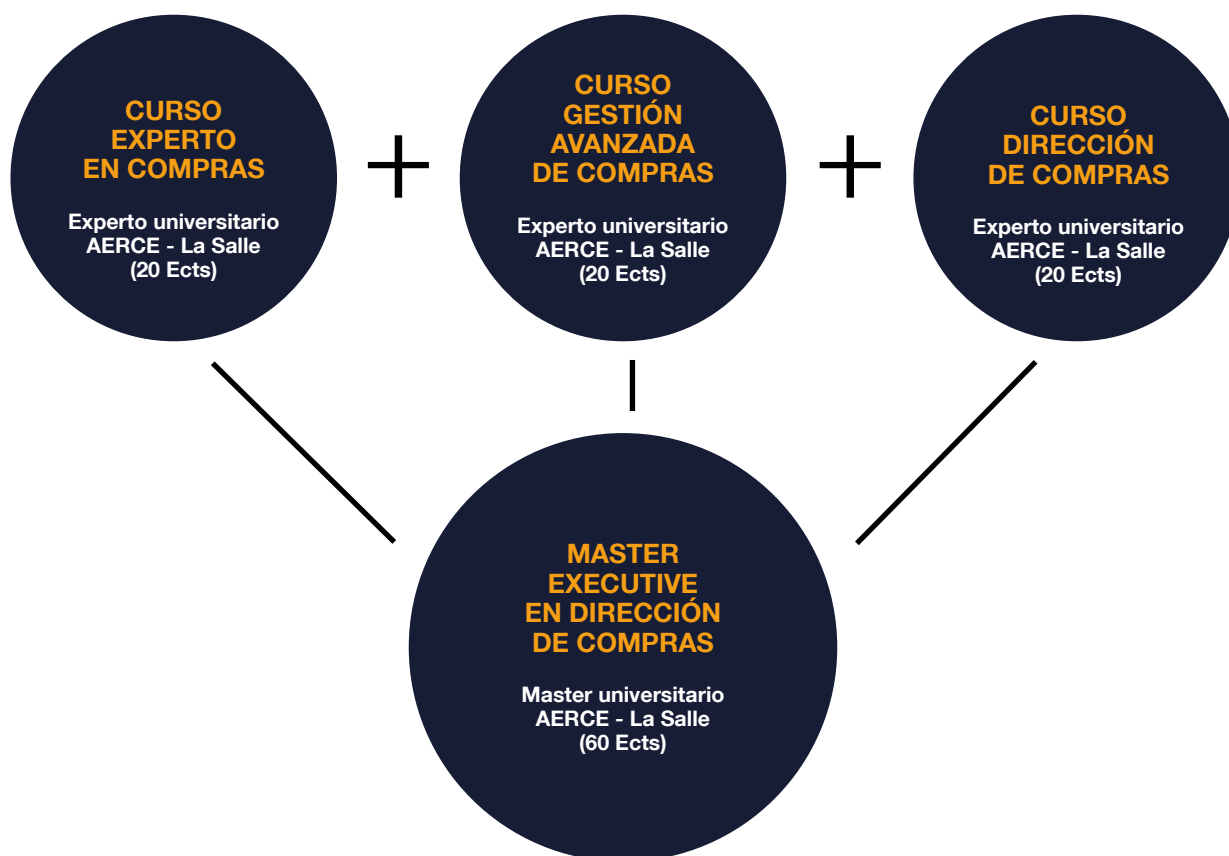
FUNCIÓN DE COMPRAS	GLOBAL SOURCING	LEAN SIX SIGMA	CONTRATACIÓN DE SERVICIOS LOGÍSTICOS	FISCALIDAD PARA COMPRADORES	GESTIÓN DE INDICADORES	COMPRA DE VIAJES	COMPRA DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA	HABLAR EN PÚBLICO
PLANIFICACIÓN	CALIDAD	LIDERAZGO EN COMPRAS	FUNCIÓN LOGÍSTICA	RGPD/LOPD PARA COMPRAS	ANÁLISIS DE VALOR	COMPRA DE SERVICIOS	COMPRA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL	COACHING COMPRADORES
EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	E PROCUREMENT	GESTIÓN ESTRATÉGICA	GESTIÓN DE ALMACENES	PREVENCIÓN RIEGOS LABORALES	COSTES VS PRECIO	COMPRA DE MARKETING	VENTAS PARA COMPRADORES	CONTROL DEL ESTRÉS Y MEJORA DEL RENDIMIENTO EN COMPRAS
GESTIÓN DE RELACIONES	NEGOCIACIÓN ASPECTOS TÉCNICOS	CATEGORY MANAGEMENT	GESTIÓN DE TRANSPORTES	RESPONSABILIDAD DE COMPRAS EN LA SUBCONTRATACIÓN	ESTRATEGIAS DE COMPRAS ANÁLISIS DE MERCADO	COMPRA DE ENERGIA	FACILITY MANAGEMENT	LIDERAZGO DE INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE COMPRA
DIFERENTES INDUSTRIAS	NEGOCIACIÓN ASPECTOS PSICOLÓGICOS	SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT	GESTIÓN DE INVENTARIOS	CONTRACT MANAGEMENT	ANÁLISIS DE MERCADO	COMPRA Y CONTRATACIÓN DE EVENTOS CORPORATIVOS	GESTIÓN ECONÓMICA	APERTURA AL CAMBIO
MARCO LEGAL	RIESGOS	GESTIÓN FINANCIERA	GESTIÓN DE MATERIALES	ASPECTOS JURÍDICOS DE LOS CONTRATOS DE COMPRA	GESTIÓN DE PROYECTOS	COMPRAS DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN	COMPRA DE BIENES DE EQUIPO Y MANTENIMIENTO	GESTIÓN DE PERSONAS COMO RETO
ALMACENES	MEJORA CONTÍNUA	PERFORMANCE	PROCESOS LOGÍSTICOS	EFFECTIVE PURCHASING NEGOTIATION	FUNDAMENTOS DE COMPRAS		CONTRATACIÓN DE FLOTA	EFFECTIVIDAD PERSONAL
PROCESOS (CASO PRÁCTICO)	RESP. SOCIAL EMPRESARIAL	CATEGORY MANAGEMENT (CASO PRÁCTICO)	LOGÍSTICA INVERSA	SUBASTA ELECTRÓNICA	PROCUREMENT COMPLIANCE	EXCEL PARA COMPRADORES	COMPRA PÚBLICA	DESARROLLAR LA CAPACIDAD EJECUTIVA
	INTRODUCCIÓN NORMA UNE 15896			NEGOCIACIÓN EN COMPRAS Y RELACIONES CON LOS PROVEEDORES	SUBCONTRATACIÓN (BPO)	INCOTERMS 2020	CADENA DE SUMINISTRO	
MÓDULOS PRESENCIALES UNE 15896	MÓDULOS ON-LINE DE LA GESTIÓN DE COMPRAS UNE 15896	CURSO DE LA "GUÍA ISO 20400:2017" DE COMPRAS SOSTENIBLES		CONOCER A COMPRAS PARA MEJORAR SUS VENTAS	GESTIÓN DE PROCESOS	COMPRAS INTERNACIONES	GESTIÓN DE LA DEMANDA FORECAST	TRABAJO EN EQUIPO



FORMACIÓN INTEGRAL

AERCE Business School facilita 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 cursos complementarios**, que **conforman un programa integral equivalente al Master Executive en Dirección de Compras**.



Estos programas 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.

La **metodología de formación** propuesta por AERCE permite **alinear el aprendizaje al entorno de trabajo** y el **intercambio de experiencias y conocimiento**. Combina una evaluación continua, el desarrollo actividades a lo largo del curso y la presentación por parte de los alumnos de un proyecto final, para verificar su capacidad para la implantación de cualquiera de las técnicas o herramientas aprendidas en sus entornos profesionales.

Metodología blended



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

CURSO DE EXPERTO EN COMPRAS

FECHAS:

De Octubre de 2020 a Mayo de 2021 - Próxima edición de Octubre 2021 a Mayo 2022

PRESENTACIÓN:

En el Curso de Experto en Compras incluimos un conjunto de conocimientos, técnicas y herramientas que constituyen la base para el desempeño de cualquier parcela del área de Compras. Engloba la formación necesaria para asegurar el conocimiento de la función de Compras en cuanto a procesos de Compras, gestión de proveedores, gestión de contratos y la unidad de Compras en la empresa. Su dominio es imprescindible para que las personas recién incorporadas a esta trascendental área, puedan ejercer su trabajo con la máxima eficacia y eficiencia.

OBJETIVOS:

- Dotar al profesional de herramientas que faciliten sus decisiones del día a día.
- Establecer las especificaciones y la planificación de Compras.
- Mejorar la gestión de stocks.
- Definir las relaciones con los proveedores.
- Establecer las bases de la efectividad en la gestión de las Compras.
- Negociar la mejora continua de las prestaciones de los proveedores.
- Destacar los conceptos y reglas éticas de la compra.

A QUIÉN VA DIRIGIDO:

- Compradores y responsables de Aprovisionamientos.
- Técnicos compradores y de Aprovisionamientos.
- Agentes de Compras y Aprovisionamientos.
- Personal de reciente incorporación al área de Compras y Aprovisionamientos.

CONTENIDO:

Módulo 1: La Función de Compras y Aprovisionamiento.

Módulo 2: Definición y Planificación de la Compra.

Módulo 3: Identificación, evaluación y selección de proveedores.

Módulo 4: Roles y Relaciones del proceso de Compras y Aprovisionamientos.

Módulo 5: El proceso de negociación en Compras.

Módulo 6: Marco Legal de los Contratos de Compras.

Módulo 7: Gestión de Almacenes, Stocks y Logística.

Módulo 8: Procesos y Procedimientos de Compras.

INSCRIPCIÓN: El alumno tiene la posibilidad de inscribirse al programa completo o a módulos independientes del propio Curso.

FICHA PROGRAMA: → 

CURSO DE GESTIÓN AVANZADA DE COMPRAS

FECHAS:

De Febrero a Octubre de 2021

PRESENTACIÓN:

El Curso de Gestión Avanzada de Compras proporciona acceso a una formación adecuada, que facilite a los profesionales de Compras competencias, conocimientos, habilidades y herramientas para optimizar sus decisiones de Compras en la empresa y obtener ventaja competitiva.

OBJETIVOS:

- Conocer la potencia y oportunidades del global sourcing.
- Determinar las palancas de la Calidad en Compras.
- Cómo y qué herramientas debemos conocer y gestionar en Compras.
- Conocer y practicar el proceso de negociación en Compras.
- Elaborar el mapa de riesgos en Compras.
- Cómo comprar con responsabilidad social.
- Conocer con qué grado de excelencia se gestionan las Compras en tu empresa.

A QUIÉN VA DIRIGIDO:

- Responsables y Jefes de Compras.
- Gestores de Compras.
- Category Managers.
- Analistas de Compras.
- Compradores *Senior*.
- Profesionales relacionados con proveedores y con las Compras y Aprovisionamientos.

CONTENIDO:

Módulo 1: Global Sourcing.

Módulo 2: La gestión de Calidad en Compras.

Módulo 3: Gestión de la Información en Compras.

Módulo 4: Negociación en Compras: Herramientas psicológicas.

Módulo 5: Gestión de riesgos en Compras.

Módulo 6: Mejora continua e innovación en Compras. Compras 4.0.

Módulo 7: Liderazgo, control y decisión como palancas hacia la excelencia en Compras.

Módulo 8: Compras y Responsabilidad Social.

Módulo 9: Fundamentos de la Norma de Gestión de Compras. Caso Práctico.

INSCRIPCIÓN: El alumno tiene la posibilidad de inscribirse al programa completo o a módulos independientes del propio Curso.

FICHA PROGRAMA: → 

CURSO DE DIRECCIÓN DE COMPRAS

FECHAS:

De Octubre de 2020 a Junio de 2021 - Próxima edición de Octubre 2021 a Mayo 2022

PRESENTACIÓN:

Los nuevos tiempos, tendencias, globalización y de aporte de valor a la empresa exigen nuevas habilidades y conocimientos a los Directivos de Compras.

Este curso totalmente renovado ofrece a la oportunidad de conocer las últimas tendencias y los aspectos clave de la función de Compras y su alineamiento con otras direcciones. Se verán temas como el Lean aplicado a las Compras, Dirección y liderazgo en Compras, Category Management, Gestión de las Relaciones con los Proveedores o la Estrategia en Compras.

OBJETIVOS:

- Conocer cómo gestionar los proyectos Lean en Compras.
- Entender muy bien la diferencia entre un líder y un gestor.
- Dirigir los procesos de gestión del cambio.
- Entender la importancia de la estrategia y cultura corporativa.
- Elaborar el plan estratégico del departamento de Compras.
- Entender cómo pasamos de trabajar los materiales por naturaleza del producto a Gestionar Categorías (CatMan) en base a su mercado e impacto en la empresa.
- Conocer cómo desarrollar las relaciones con los proveedores (SRM) para obtener ventaja competitiva.
- Entender las implicaciones financieras de la gestión de Compras en la rentabilidad de la Empresa.
- Cómo realizar y gestionar el performance y la auditoría de Compras.

A QUIÉN VA DIRIGIDO:

- Directores, Jefes de Compras y Aprovisionamientos y profesionales.
- Responsables de Compras con experiencia, y profesionales que deseen potenciar sus habilidades y conocer las últimas tendencias y los aspectos clave que inciden en esta área de la empresa.

CONTENIDO:

Módulo 1: Gestión Estratégica de Compras.

Módulo 2: Gestión de Proyectos y Lean para Compradores.

Módulo 3: Dirección y Liderazgo de la función de Compras.

Módulo 4: Category Management.

Módulo 5: Supplier Relationship Management (SRM).

Módulo 6: Gestión Financiera para Compradores.

Módulo 7: Performance y auditoría en Compras.

Módulo 8: Gestión de la Cadena de Suministro & Category Management. Caso Práctico.

INSCRIPCIÓN: El alumno tiene la posibilidad de inscribirse al programa completo o a módulos independientes del propio Curso.

FICHA PROGRAMA: → 

PROGRAMA SUPERIOR DE COMPRAS PARA PYMES

FECHAS:

Del 8 de Marzo al 9 de Julio 2021

PRESENTACIÓN:

La función de Compras es, cada vez más, un área crítica para la competitividad y rentabilidad de todas las empresas. Hay que tener en cuenta que las empresas destinan, de media, entre un 60% y un 70% de sus ingresos en comprar materiales, artículos y servicios del exterior de la organización. Además las capacidades de los proveedores son clave para la caracterización y diferenciación en el mercado por su aportación de valor e innovación.

Para poder tener un mayor rendimiento y estar preparados ante el cambio, en AERCE ofrecemos la posibilidad de adquirir las competencias, habilidades y conocimientos de la función de compras, enfocada a empresas pymes y autónomos.

A QUIÉN VA DIRIGIDO:

- Responsables de Compras y Aprovisionamiento
- Técnicos de Compras y Aprovisionamiento
- Personal de reciente incorporación al área de Compras y Aprovisionamiento

CONTENIDO:

Módulo 1: Fundamentos de Compras (PYMES)

Módulo 2: La negociación en Compras

Módulo 3: Marco legal de los contratos de Compras

Módulo 4: Análisis, gestión y control de Compras

Módulo 5: Especialización (a seleccionar por el alumno uno de los módulos siguientes):

- Gestión de almacenes, stocks y logística
- Compras internacionales

FICHA PROGRAMA: → [!\[\]\(899d8b7697d64725bf017d3296cfcf1b_img.jpg\)](#)

FORMACIÓN ESPECÍFICA

AERCE ha identificado una gran cantidad de capacidades y habilidades generales en Compras, y las ha agrupado en diferentes áreas de especialización. Todas ellas afectan a los diferentes puestos de trabajo de la función de compras en los diferentes sectores del mercado, tanto en el ámbito privado como en el público.

Con el objetivo de desarrollar estas habilidades concretas de la gestión de Compras, **AERCE** dispone de una serie de programas de formación especializada que proporcionan al profesional de compras las herramientas necesarias para adquirir estas capacidades.

Estos programas se pueden desarrollar en formato presencial y/o en formato online.

ASPECTOS LEGALES Y CONTRATACIÓN

CURSO	Ficha Programa
Aspectos Jurídicos de los Contratos de Compras	🔗
Contract Management	🔗
Marco Legal de los Contratos de Compras	🔗
Responsabilidades de Compras en la Subcontratación	🔗
La Contratación de las Entidades del Sector Público	🔗

COMPRAS EN DIFERENTES SECTORES

CURSO	Ficha Programa
Compra de Energía	🔗
Compra de Marketing y Publicidad	🔗
Compra de Servicios Profesionales	🔗
Compras de Sistemas de Información	🔗
Compras de Viajes Corporativos	🔗
Gestión de la Información en Compras	🔗
Compra de Bienes de Equipo y Mantenimiento	🔗
Fundamentos de Facility Management	🔗
Compras y contratación de Eventos Corporativos	🔗
Compras de Flotas de Vehículos y Movilidad Corporativa	🔗
Compra de servicios de consultoría	🔗

COMPRAS INTERNACIONALES Y GLOBALIZACIÓN

CURSO	Ficha Programa
Global Sourcing	🔗
Las Nuevas Reglas Incoterms® 2020 en la Gestión de Compras Internacionales.	🔗

CONTROL DE GESTIÓN

CURSO	Ficha Programa
Análisis, Gestión y Control de Compras con Excel	🔗
Mejora continua e innovación en Compras. Compras 4.0.	🔗
Gestión de Proyectos y Lean para Compradores	🔗
Indicadores de la Gestión de Compras	🔗
Performance y Auditoría en Compras	🔗
Reducción de Costes en Compras a través del Análisis e Ingeniería de Valor	🔗
Procurement Compliance	🔗

DIRECCIÓN, LIDERAZGO Y GESTIÓN DE TALENTO

CURSO	Ficha Programa
Dirección y Liderazgo de la función de Compras	🔗
Roles y Relaciones del Proceso de Compras y Aprovisionamientos	🔗
Técnicas de Ventas para Compradores	🔗
Liderazgo, control y decisión como palancas hacia la excelencia en Compras	🔗

ESTRATEGIA DE COMPRAS

CURSO	Ficha Programa
Category Management	🔗
Definición y Planificación de la Compra	🔗
Estrategias de Compra y Análisis de Mercado	🔗
Fundamentos de Compras	🔗
Gestión de Riesgos en Compras	🔗
La función de Compras y Aprovisionamiento	🔗
Robotic Process Automation e Inteligencia artificial en Compras	🔗
Externalización de servicios, Business Process Outsourcing y planteamiento de los Service Level Agreement	🔗

GESTIÓN DE PROVEEDORES

CURSO	Ficha Programa
Identificación, Evaluación y Selección de Proveedores	🔗
La Gestión de la Calidad en Compras	🔗
Supplier Relationship Management (SRM)	🔗
Gestión Estratégica de Proveedores	🔗

GESTIÓN LOGÍSTICA, ALMACENES Y STOCKS

CURSO	Ficha Programa
Aprovisionamiento y Stocks: Gestión y Técnicas	🔗
Gestión de Almacenes, Stocks y Logística	🔗

NEGOCIACIÓN Y RELACIONES

CURSO	Ficha Programa
La Negociación en las Compras y Relaciones con los Proveedores	🔗
Negociación en Compras: El Proceso de Negociación en Compras	🔗
Negociación en Compras: Herramientas Psicológicas	🔗
Subastas Electrónicas en Procesos de Compras	🔗
Conocer a Compras para Mejorar sus Ventas	🔗

CALIDAD EN COMPRAS

CURSO	Ficha Programa
Curso de Formación de Especialista en la Norma UNE 15896 en Compras	🔗
Curso de Refresco y Mantenimiento del Título de Experto según Norma Europea de Compras	🔗
Técnico en la ISO 20400 : 2017 de Compras Sostenibles	🔗

HABILIDADES DIRECTIVAS

CURSOS TUTORIZADOS ON-LINE	Ficha Programa
Apertura al cambio e iniciativa: el valor de la oportunidad	🔗
Claves para la cooperación: trabajar en equipo	🔗
Cuando la gestión de personas es un reto: ¿Cómo motivar?	🔗
Desarrollar la capacidad ejecutiva	🔗
El logro: claves de la efectividad personal	🔗

DURACIÓN

Cada curso cuenta con 20 horas de dedicación por parte del alumno. Se dispone de un mes para realizar el curso desde su inicio.

CURSOS DE AUTOFORMACIÓN ON-LINE

- [Escucha y empatía](#)
- [Cooperación para colaborar](#)
- [Networking productivo](#)
- [Compromiso con el Desarrollo](#)
- [Identificación con la Organización](#)
- [Persuasión e Influencia](#)
- [Decisión efectiva](#)
- [Análisis y Síntesis](#)
- [Iniciativa y Creatividad](#)
- [Adaptación al Cambio](#)
- [Orientación al Logro](#)
- [Orientación al Cliente](#)
- [Dirección eficaz](#)
- [Liderazgo de éxito](#)
- [Efectividad Personal](#)
- [Resolución de problemas](#)
- [Habilidades de Negociación](#)
- [Comunicación asertiva](#)
- [Escucha activa y el arte de preguntar](#)
- [Trabajar con calidad](#)
- [Autogestión emocional](#)

DURACIÓN

Cada curso de autoformación cuenta con 3 horas de dedicación por parte del alumno. Se dispone de un mes para realizar el curso de autoformación desde su inicio.

FICHA DEL PROGRAMA → 

PÍLDORAS DE AUTOFORMACIÓN

AERCE es consciente de que hoy día, debido a las apretadas agendas laborales, a muchos profesionales de Compras les puede resultar complicado cuadrar sus horarios para asistir a clases presenciales. Por este motivo, a la oferta formativa de la **AERCE Business School** hemos incorporado las **píldoras didácticas**, unos **cursos online de autoformación en Compras con un formato multimedia interactivo**. Cada píldora está enfocada a una temática concreta ofreciendo conocimientos y habilidades específicas y prácticas para el trabajo diario.



¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE ESTA MODALIDAD?



EVITA DESPLAZAMIENTOS.

OFRECE LIBERTAD DE HORARIOS.

COSTE ECONÓMICO MENOR.

PERMITE CONCILIAR VIDA PERSONAL Y PROFESIONAL.

RÁPIDA APLICABILIDAD DE LOS CONTENIDOS DEBIDO A SU CORTA DURACIÓN Y A UN ENFOQUE MUY PRÁCTICO.

TODO ELLO SIN PERDER CALIDAD EN SU FORMACIÓN, Y CON CONTENIDOS DE PRIMER NIVEL.

OFERTA

Las píldoras didácticas programadas por AERCE son las siguientes:

- [Aspectos Generales de los Indicadores de Gestión Empresarial](#) **PRÓXIMAMENTE** MARZO 2021
- [Definición de Objetivos y Prioridades en el Category Management](#) **PRÓXIMAMENTE** MARZO 2021
- [Introducción al Category Management de Compras](#) **PRÓXIMAMENTE** MARZO 2021
- [Lean Procurement](#) **PRÓXIMAMENTE** FEBERO 2021
- [Liderazgo en Compras](#)
- [Análisis Económico de la Empresa](#)
- [Análisis Financiero de la Empresa](#)
- [Marketing en Compras](#)
- [Naturaleza de la Cadena de Suministro](#)
- [Apartados de la Norma](#)
- [Gestión del Riesgo en Compras](#)
- [Naturaleza del Riesgo](#)
- [E-Sourcing, RFX](#)
- [Soluciones de los Portales de Proveedores](#)
- [Análisis y Gestión de los Actores en las Relaciones de Compras](#)
- [Sistemas de Planificación de Compras](#)
- [Control y Seguimiento de la Gestión de Relaciones en Compras](#)
- [Técnicas de Previsión de la Demanda](#)
- [Influencia del Entorno y Objetivos de la función de Compras](#)
- [La Ética en Compras](#)
- [Precios de Venta, Costes y Precios de Compra](#)
- [Cálculo de los Stocks Necesarios y Sistemas de Reacopio](#) **PRÓXIMAMENTE** ABRIL 2021
- [Búsqueda de los Mejores Proveedores](#)
- [Objetivo, Control y Costes de los Stocks](#) **PRÓXIMAMENTE** ABRIL 2021
- [Evaluación y preselección de Proveedores](#)
- [Evaluación y Selección de Ofertas](#)
- [Almacenes y su Gestión](#) **PRÓXIMAMENTE** ABRIL 2021

DURACIÓN

Cada píldora didáctica tiene una duración de **15 horas lectivas**, y se dispone de **30 días para realizarla**.

¿ERES ASOCIADO/A DE AERCE? TU FORMACIÓN PUEDE SALIRTE GRATIS

Con la nueva política de asociados de AERCE, **todos los miembros de AERCE tienen una serie de píldoras disponibles** en función de la cuota (BÁSICA, PLUS O PREMIUM). Aprovecha esta oportunidad!
¿Aún no eres asociado/a de AERCE? No lo dudes entra [aquí](#) y date de alta en la cuota correspondiente.
¡Disfruta desde ya de todas sus ventajas!

FORMACIÓN IN COMPANY

La formación empresarial y, en concreto la de los profesionales de Compras, supone una inversión de futuro para las compañías. Y es que **permite que obtengan una ventaja competitiva respecto a sus competidores** mediante la mejora del rendimiento de sus equipos.

“ NUESTRA FORMA DE TRABAJAR CON LA EMPRESA CONSISTE EN EVALUAR LAS NECESIDADES Y SUS REQUERIMIENTOS, MEDIR LA CAPACITACIÓN DE LAS PERSONAS Y EN BASE A ELLO OFRECER A LA EMPRESA LOS ITINERARIOS FORMATIVOS RECOMENDADOS PARA CADA UNO DE SUS PROFESIONALES, ASÍ COMO PARA EL CONJUNTO DE LA UNIDAD. POSTERIORMENTE LA EMPRESA, EN FUNCIÓN DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS QUE ESTABLEZCA CADA AÑO, PODRÁ DETERMINAR EL DESARROLLO DE DICHS ITINERARIOS ”

Desde la **AERCE Business School** se ofrece a los Departamentos de Compras la posibilidad de impartir programas formativos en las propias instalaciones de las empresas con el fin de que sus profesionales no tengan que desplazarse para cursar nuestros programas.





AUDITORÍA DE PERFILES PROFESIONALES

ALCANCE Y OBJETIVOS:

Identificar las fortalezas y debilidades del equipo de Compras en términos de competencias, basado en las expectativas de nivel del departamento de Compras y en función de la evolución actual y futura de la función de Compras.

Identificar el nivel de desempeño de cada colaborador de Compras.

Identificar necesidades de formación y orientaciones a nivel individual.

Definir recomendaciones de formación, adaptados y personalizados, para el equipo de Compras.

AL FINALIZAR LA AUDITORÍA DE LOS PERFILES DE COMPRAS, SE OBTIENE:

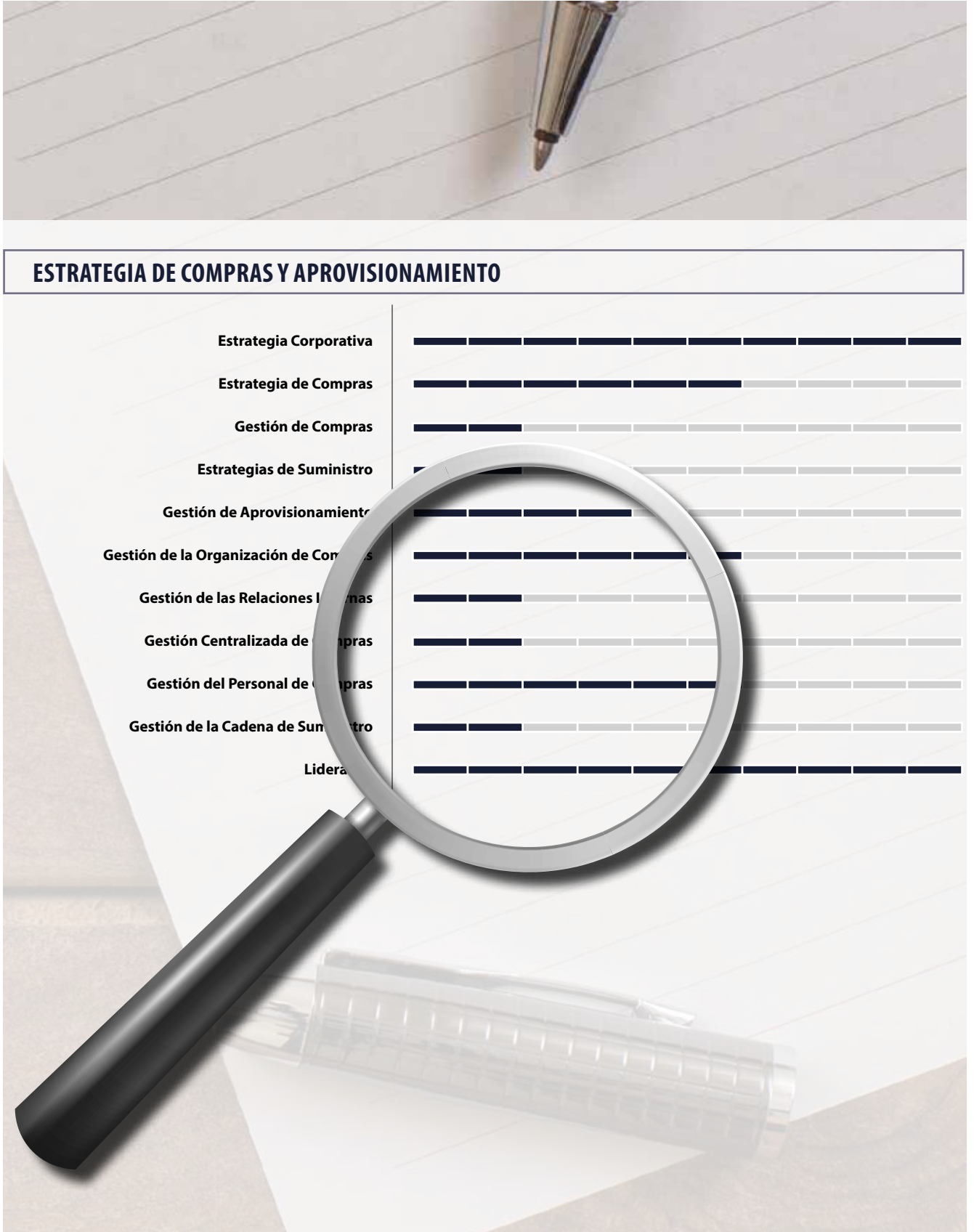
Mapa de la situación actual de conocimiento del área de Compras en función de los aspectos requeridos por la compañía.

Propuesta de **itinerario formativo** individual y global, cubriendo las necesidades de la empresa.

Diseño de un **plan de formación** y desarrollo en el área de Compras a largo plazo, permitiendo realizar un seguimiento de los progresos de los integrantes del equipo de Compras y homogeneizar sus conocimientos.



INFORME PERFIL PROFESIONAL



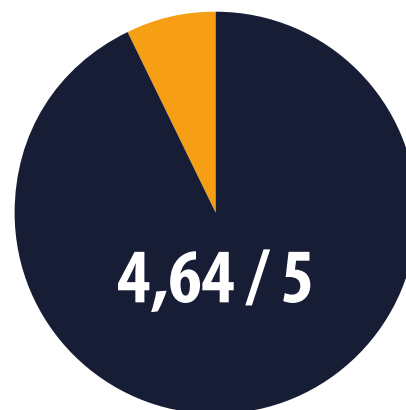
ESTRATEGIA DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO	
Estrategia Corporativa	_____
Estrategia de Compras	_____
Gestión de Compras	_____
Estrategias de Suministro	_____
Gestión de Aprovisionamiento	_____
Gestión de la Organización de Compras	_____
Gestión de las Relaciones con Proveedores	_____
Gestión Centralizada de Compras	_____
Gestión del Personal de Compras	_____
Gestión de la Cadena de Suministro	_____
Liderazgo	_____

EQUIPO DOCENTE

En **AERCE Business School**, nuestros profesores aúnan la experiencia de varios años en posiciones directivas con la docencia en materia de Compras, contratación y aprovisionamientos.

Como resultado, el claustro de profesores ha sido cuidadosamente seleccionado para cada uno de nuestros cursos. Cada docente dispone de los conocimientos y experiencias que le acreditan como experto en la materia que imparte. Asimismo, todos ellos han discutido y compartido de forma conjunta la orientación formativa de los módulos, dando a cada uno de los cursos un carácter integrador, con una visión global que garantiza los objetivos de los mismos.

VALORACIÓN MEDIA
DE LOS DOCENTES



BECAS Y DESCUENTOS

En **AERCE Business School** creemos firmemente que la formación es el camino para optimizar la gestión de Compras en las empresas y dotar al profesional de herramientas que le permitan extraer el máximo rendimiento de su día a día. Por este motivo, hemos puesto marcha un **programa de becas y descuentos disponible para todos aquellos profesionales y empresas** que quieran inscribir a sus trabajadores en cualquiera de los Programas de Formación de [AERCE Business School](#).

BECAS 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).

DESCUENTO POR INSCRIPCIÓN ANTICIPADA:

Descuento adicional del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso. Este descuento es aplicable a Asociados y No Asociados.

¿AÚN NO ERES ASOCIADO/A DE AERCE?

No lo dudes entra en <http://asociados.aerce.org> y date de alta en la cuota correspondiente.

¡Disfruta desde ya de todas sus ventajas!



DICEN DE NOSOTROS...

Estoy segura que en un futuro próximo todos los que hemos realizado este curso, llegaremos a influir en las empresas más destacadas. Gracias a esta formación, he conseguido ascender en mi empresa y después de 13 años en la empresa fui nombrada Responsable de Compras. ¿Se le puede pedir más a un curso?

Leticia Martínez, Responsable de Compras de CEGELEC. Alumna del Curso de Experto en Compras.

Con el curso de Gestión Avanzada de Compras he conseguido tener una visión más profesional y plena de todo el proceso de compras, permitiéndome perfeccionar algún proceso u operativa diaria en mi empresa, con el objetivo de la búsqueda de la excelencia deseada, aplicada a la máxima aportación en términos de eficacia y eficiencia.

Enrique Sanz , Sourcing Specialist, Strategic Sourcing & Procurement . The Walt Disney Company.

El curso está perfectamente planificado y estructurado. El nivel del profesorado es excelente tanto académica como didáctica-mente, demostrando también interés en las consultas y dudas planteadas. Además me gustaría destacar el planteamiento del curso, aunando teoría y un enfoque práctico que permite abordar desde el primer momento las decisiones del día a día de la función de Compras. En definitiva muy recomendable.

Alfredo Busto Rubiera, Jefe de Proyecto de DURO FELGUERA. Alumno del Curso de Experto en Compras.

La formación en compras que realiza AERCE, impartida por verdaderos profesionales en la materia, proporciona información y herramientas de gran valor y utilidad, que permitirán al alumno convertirse en un profesional de la función de compras.

Alberto Andérez Ibáñez, Director de Compras de AQUALIA, S.A. Alumno del Curso de Experto en Compras.

La formación me ha aportado diferentes perspectivas a las funciones del departamento de compras: estrategia, organización, mejores prácticas, tendencias de mercado, herramientas online, etc. El aspecto que más valoro es el nivel de los formadores, profesionales con una larga experiencia, la cual han compartido con todos nosotros. En definitiva, una experiencia muy enriquecedora que posiblemente complementaré en un futuro con un nivel superior al realizado.

Joan Gomera, Comprador en MAXION WHEELS. Alumno del Curso de Gestión Avanzada de Compras.

El Curso de Experto en Compras impartido por AERCE ha sido un curso muy provechoso. Se han ofrecido contenidos de gran valor y estos son muy aplicables a las posiciones relacionadas con la dirección de Compras y la gestión integral del propio departamento. Estoy convencido que esta formación me servirá de referencia para liderar mis gestiones y coordinar todo tipo de estrategias presentes y futuras encaminadas hacia la mejora continua.

Xavier Martínez Masana, Responsable de Activos y Compras, ESTABANEL&PAHISA, S.A.

Alumno del Curso de Experto en Compras.

Lo más importante para mí ha sido la visión de la importancia de la función de Compras, alineada con la estrategia de la compañía y por ende la importancia que tiene la función de Compras y el comprador en la consecución de los objetivos de la compañía.

Humberto Hernández Lao, Jefe Compras y Contrataciones de

Compañía Logística de Hidrocarburos CLH, S.A.

Decidí reorientar mi carrera profesional por el estímulo que supone la posibilidad de aplicar los conocimientos de gestión y análisis adquiridos en AERCE, orientados hacia un entorno de empresas estratégicas, con una firme trayectoria, además del reto que constituye integrarse en equipos multidisciplinares de profesores que aportan su gran trayectoria profesional y contribuyen a formar los futuros especialistas con un Master Homologado por la Universidad La Salle.

Iván Gómez Infantes. Alumno del Curso de Experto Universitario en Gestión Estratégica de Compras.

La formación que realiza AERCE aporta competitividad y valor a las empresas que confían a ella su formación. Mi experiencia como alumna me ha permitido adquirir conocimientos interesantes que se pueden aplicar a mi trabajo, en cuanto a adaptación de ideas y mejoras de procesos. El modelo que utilizan se ajusta perfectamente al perfil de las personas que trabajamos.

Mónica Rodríguez, Jefa de Compras de SERVICIOS RENOVADOS DE ALIMENTACIÓN, S.A.

Alumna del Curso de Dirección de Compras.

DIPLOMAS Y CERTIFICACIONES

La titulación de **AERCE Business School** debe garantizar al mercado que se dispone de los conocimientos que amparan los cursos. Es por ello que se establecen tres tipos de titulaciones según los requisitos cumplidos por los/as alumnos/as:

CERTIFICADO DE AERCE

Se entregará a todos los participantes de los cursos que acrediten completar un porcentaje igual o superior al 80% del total de horas lectivas.

DIPLOMA DE AERCE

Se entregará a todos aquellos alumnos que, además de los requisitos del Certificado de AERCE, superen las pruebas de evaluación finales correspondientes.

TITULACIÓN UNIVERSITARIA EN COMPRAS

Los alumnos que lo deseen pueden optar a la obtención del título Universitario en la especialidad que corresponda. Este título es expedido por el **Centro de Estudios Universitarios La Salle** y está avalado por **AERCE**. 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.



aerce Business School

**Crece
mos
contigo**



OFERTA FORMATIVA **2021**

Crecemos contigo

Con acceso a titulación
Universitaria de:

LASALLE
internationalgraduateschool

AERCE
es miembro de:

a en

 **IFPSM**
INSTITUTO FRANCÉS DE PROMOCIÓN SOCIAL

MADRID

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

BARCELONA

Calle Aribau nº 112, 2º, 1ª
08036 Barcelona
Teléfono: 93 453 25 80

formacion@aerce.org
www.aerce.org