



aerces

Open Talks

Eventos online de Compras



Uno de los objetivos fundamentales de AERCE es fomentar la difusión de los conocimientos de la función de Compras y el intercambio de experiencias entre sus profesionales. Queremos ir de la mano de compradores y empresas, por ello, hemos creado este entorno virtual en el que compartiremos con profesionales de diversos sectores las inquietudes e iniciativas que se están desarrollando para paliar esta crisis social y económica.

#Ahoramásquenunca queremos seguir a tu lado, por ello te presentamos los Open Talks de AERCE, los eventos online de Compras.

CONTENIDOS

1. Charlas Online entre expertos
2. Eventos Online Exclusivos
3. Difusión de otros eventos



Charlas Online entre expertos

Eventos copatrocinados en los que AERCE propone una serie de temáticas de actualidad para que puedas participar como experto. La difusión del evento a toda la base de datos de AERCE, con más de 15.000 contactos de profesionales relacionados con la función de Compras; la interacción con los asistentes de manera virtual; la disposición de un repositorio de todos nuestros Open Talks y la cesión de los datos de contacto en cumplimiento de la LOPD, son algunas de las ventajas de estos eventos virtuales.

TABLA DE PRECIOS Y COMPENSACIONES

COMUNICACIÓN

- ▶ Logotipo en las comunicaciones
- ▶ Logotipo en el slide de presentación del evento
- ▶ Logotipo en la landing page de descarga Newsletter semanal de AERCE
- ▶ Envíos específicos a toda nuestra base de datos
- ▶ Publicación en todos los entornos digitales de AERCE (www.eldiariodelcomprador.com, twitter, linkedin)
- ▶ Boletín específico para la visualización posterior de los eventos

VENTAJAS

- ▶ Listado de asistentes en el streaming
- ▶ Listado mensual de inscritos en la visualización posterior del evento
- ▶ Exposición/ponencia por parte del patrocinador
- ▶ Proyección de presentación

**CONSULTAR
TARIFAS**

PRÓXIMAS TEMÁTICAS

➤ **La gestión de riesgos de la Cadena de Suministro en entornos de crisis como el COVID-19**

Durante este Open Talk, profundizaremos en los elementos que como departamento de Compras debemos de tener en consideración a la hora de evaluar y homologar a nuestros proveedores y compartir algunas experiencias de profesionales de compras respecto a la situación vivida con el COVID-19.

➤ **Compra de Flotas y Movilidad Corporativa: ¿cómo reaccionar ante la crisis?**

Dada la situación actual se nos plantean dudas: ¿los costes de renting son más bajos, subirán tras la pandemia? ¿Se incrementará la demanda? ¿Es más eficiente invertir ahora en telemática que hacerlo después? ¿Estamos preparados con puntos de recarga para llevar a cabo un proyecto sostenible? ¿Cuáles son los costes asociados durante la crisis? En este evento trataremos de dar respuesta a estas preguntas.

➤ **La transformación digital de la función de Compras**

A lo largo de este encuentro vamos a compartir diferentes experiencias y soluciones ofrecidas por profesionales de Compras y empresas acerca de los procesos de transformación digital en los departamentos de Compras. Además, conoceremos diferentes herramientas y soluciones aplicadas en estos procesos de transformación.

➤ **El desarrollo de los planes de sostenibilidad en las organizaciones desde la función de Compras**

En este Open Talk veremos diferentes soluciones para desarrollar los ODS y los principios fundamentales de la ISO 26.000. Conoceremos también algunas de las experiencias vividas por responsables de Compras que ya han realizado esta labor en sus organizaciones.

➤ **Relaciones con los proveedores: soluciones y herramientas para mejorar la gestión de Compras**

En este Open Talk haremos un repaso de las soluciones y herramientas de las que puede disponer Compras para maximizar la gestión de proveedores. Veremos algunas soluciones nuevas en el mercado y compartiremos experiencias de éxito de algunos compañeros de la función.

➤ **Normas UNE 15896 e ISO 20400 ¿qué beneficios representan para mi organización?**

En este evento profundizaremos sobre los principales fundamentos y aplicaciones de ambas normativa y contaremos con las experiencias de algunas empresas certificadas en ambas normas.

➤ **Compra y contratación de viajes corporativos: cómo potenciar la reactivación del sector**

El turismo y los viajes de negocios, sin duda, son uno de los sectores más afectados por la situación actual. AERCE ha organizado este Open Talk con representantes de la cadena de valor para que compartan sus iniciativas y realicen las sugerencias que palien los efectos y potencien la reactivación del sector, centrándonos en la innovación como valor diferencial.

➤ **Compra de marketing y eventos corporativos, ¿Cómo reaccionan los sectores de la publicidad y los eventos ante la crisis?**

Durante estos días y dada la situación en la que vivimos se nos plantean varias dudas: ¿Los costes en publicidad son más bajos durante la crisis? ¿Subirán tras la pandemia? ¿Se incrementará la demanda en muchos segmentos? ¿Es más eficiente invertir en branding durante la crisis que hacerlo después? ¿Cuáles son los costes asociados durante esta situación? Durante este evento trataremos de dar respuesta a todas estas preguntas.

➤ **Gestión financiera en tiempos de crisis: cómo combinar innovación y eficacia**

La actual crisis sanitaria ha derivado en la necesidad de innovar en la gestión financiera. Este Open Talk surge de la necesidad de conocer la perspectiva de pagos, las alternativas existentes, la gestión de impagados y si es o no el momento de externalizar esta gestión. Además, analizaremos las consecuencias de los concursos de acreedores y los aspectos jurídicos, así como la movilización de facturas pendientes. El objetivo prioritario será mirar a futuro y resolver los problemas que va a dejar la actual crisis.



Eventos Online exclusivos

Diseña tu evento virtual

Aerce pone a tu disposición toda su infraestructura para diseñarte un evento virtual exclusivo, a través del cual podrás interactuar con los profesionales de compras que, por tu actividad, puedan estar más interesados en recibir información de valor, mediante charlas magistrales y exposición de casos de éxito, en no más de dos horas.

TABLA DE PRECIOS Y COMPENSACIONES

COMUNICACIÓN

- ▶ Newsletter semanal de AERCE
- ▶ Envíos específicos a toda nuestra base de datos
- ▶ Envíos específicos a BBDD segmentada
- ▶ Publicación en todos los entornos digitales de AERCE (www.eldiariodelcomprador.com, twitter, linkedin)
- ▶ Boletín específico para la visualización posterior de los eventos

VENTAJAS

- ▶ Logotipo en las comunicaciones
- ▶ Logotipo en el slide de presentación del evento
- ▶ Logotipo en la landing page de descarga
- ▶ Listado de asistentes en el streaming
- ▶ Listado mensual de inscritos en la descarga del evento
- ▶ Asistencia mínima de 15 profesionales cualificados

**CONSULTAR
TARIFAS**



Difusión de otros eventos

Desde AERCE ponemos a tu disposición nuestros diferentes medios online, a través de los cuales, podrás hacer difusión de tus eventos propios y privados a nuestra base de datos de contactos profesionales.

TARIFAS

OPCIÓN 1

Banner robapáginas en
www.eldiariodelcomprador.com

Banner en newsletter
(envío semanal a 15.000 registros)

Html específico (2 envíos mensuales)

CONSULTAR TARIFAS

OPCIÓN 2

Banner principal en
www.eldiariodelcomprador.com

Banner robapáginas en
www.eldiariodelcomprador.com

Banner en newsletter
(envío semanal a 15.000 registros)

Html específico (4 envíos mensuales)

CONSULTAR TARIFAS

Para más información sobre este tipo de acciones, contactar con el departamento de Desarrollo de Negocio de AERCE.



publicidad@aerce.org

MADRID

Paseo de la Castellana 121, 7ºD
28046 Madrid
Teléfono: 91 476 01 44
E-mail: admmad@aerce.org

BARCELONA

Rambla de Catalunya 120, 1º, 1ª
08008 Barcelona
Teléfono: 93 453 25 80
E-mail: asociados@aerce.org

www.aerce.org

www.eldiariodelcomprador.com

Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos de esta publicación sin previa autorización por escrito. Las opiniones y artículos firmados son responsabilidad exclusiva del autor, sin que esta revista los comparta necesariamente.

