





CURSO

Category Management

-  **BARCELONA:** 23, 24, 30 y 31 de mayo de 2022
-  **BARCELONA:** 10 y 11 de octubre de 2022
-  **MADRID:** 19 y 20 de octubre de 2022
-  **TELEPRESENCIAL:** 26 y 27 de octubre y 2 y 3 de noviembre de 2022

OBJETIVOS

La Gestión por Categorías es un enfoque estratégico para las compras y el aprovisionamiento, donde la organización segmenta el gasto de los bienes y servicios que adquiere a sus proveedores. La segmentación organiza los bienes y servicios en grupos en función de los mercados de compra, lo que le permite seguir estrategias de compras personalizadas para cada uno de ellos, lo que repercutirá en obtener mejores resultados.

Al finalizar el curso, los alumnos dominarán la metodología de Gestión por Categorías lo que les permitirá establecer un modelo para definir estrategias específicas por categoría, para desde la función de compras, incrementar la aportación de valor a sus organizaciones.

PONENTES

D. Luis Vega Serrano

Economista y Executive MBA por el IE. Socio del Área de Sourcing de Optimice. Inició su andadura profesional en las multinacionales TRW, Valeo y Telefónica para, posteriormente, incorporarse a las empresas que han liderado el software y la consultoría para compras, habiendo formado parte de los equipos directivos de Portum, Fullstep e Isoco.

D. Jordi Solsona Sacristana

Responsable de Compras de Novartis Farmacéutica. Con más de 10 años de experiencia en las compras profesionales, experto en reestructuración de departamentos de compras, optimización de procesos, sourcing y e-Sourcing. Ha colaborado con consultoras diversas como Everis, Lowendal Massai, iSOCO, Xchanging, así como con Taurus Group siendo Director de Compras del Grupo internacional.

PROGRAMA

- Gestión por Categorías
- Análisis Situación Inicial de las Compras
- Análisis de las Compras
- La Categoría
- Análisis Interno
- Incremento del Valor
- Análisis de Mercado
- Restricciones de las Compras
- Estrategia de Compras
- Plan de Compras

HORARIO DE LAS CLASES

(en modalidad presencial)

Edición mayo 2022 Barcelona:

Sesiones en lunes: 15.00 a 20:00 horas.

Sesiones en martes: 09:00 a 14:00 horas.

Ediciones octubre 2022 Barcelona y Madrid:

Sesiones de 09:30 a 13:30 y de 15:00 a 18:00 horas.

(en modalidad Telepresencial)

De 15:30 a 19:00 horas.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Telepresencial: 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.

BONIFICABLE PARCIALMENTE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTINUA

AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación

RESERVAS

Tlf.: 93 453 2580

Email: formacion@aerce.org

O a través de www.aerce.org

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)

- Descuento por inscripción anticipada: descuento del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso.

- Este curso tiene plazas limitadas.

- El precio incluye la documentación.