

CURSO

Compras de Sistemas de Información

OBJETIVOS

En este Curso pretendemos desarrollar los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para la compra eficiente de los Sistemas de Información.

Analizar situaciones concretas, buscando los enfoques adecuados.

Mejorar la capacidad del alumno para analizar situaciones complejas y buscar soluciones alternativas.

Que el alumno sea capaz de trazar una hoja de ruta para la optimización de los costes en Sistemas que su empresa tiene, optimizando dicho gasto por fases.

PONENTE

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.

📺 **TELEPRESENCIAL:** 28 y 29 de septiembre y 5 y 6 de octubre de 2022

PROGRAMA

1. Introducción:

- Análisis de diferentes entornos IT en una empresa
- Qué se puede mejorar, cómo y cuándo
- Conocimiento del mercado. RFI's, su importancia
- La relación entre las áreas de Compras y Sistemas

2. Compras de equipos (HW) y software asociado (S.O., BBDD, ...):

- Tipología del HW
- La agregación de volumen como principal palanca de negociación
- Compra en directo o a través de un integrador
- Renovación tecnológica y estudio de necesidades de ampliación
- Mantenimiento de los equipos y su software asociado

3. Compras de Servicios Asociados (IT Services):

- Análisis de necesidades
- Análisis del mercado, detección de oportunidades
- Diferentes fases de un proyecto de implantación
- Análisis de ofertas, fijación de KPI's y SLA's
- La importancia de tener en cuenta los "pequeños detalles"
- Contrato de prestación de servicios, toma del servicio y devolución del mismo

4. Seguimiento actividades, detección necesidades:

- La importancia de adelantarse a las necesidades futuras en el ámbito de los Sistemas de Información
- Nuevos desarrollos, obsolescencia equipos y software
- Agregación vs dispersión de proveedores
- La importancia de las revisiones periódicas con los principales proveedores

HORARIO DE LAS CLASES

(en modalidad Telepresencial)

De 15:30 a 19:00 horas.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Telepresencial: Campus virtual de AERCE

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.