

Definición y Planificación de la Compra

En modalidad íntegramente Online: Del 2 al 29 de noviembre de 2020

Objetivos:

El curso tiene como objetivo determinar la importancia de la especificación de los elementos a comprar, la importancia de la correcta especificación de los productos y servicios, y como éstas determinarán la evolución posterior de la Compra.

Programa:

- 1. Especificaciones de los elementos a comprar.**
 - Tipos y contenido de los requerimientos
- 2. Forma, propósito y objetivo.**
 - Asignación de los riesgos técnicos y comerciales
- 3. Diseño y desarrollo de productos.**
 - Métodos de diseño y desarrollo
 - Requisitos del diseño y desarrollo
 - Consecuencias del diseño al margen de Compras
 - Diseño orientado a la compra
 - Aportaciones de Compras en el diseño
 - Participación de los proveedores desde el inicio ESDI
- 4. Contenido de las especificaciones.**
 - Determinación de la calidad
 - Descripción de la calidad
 - Límites al derecho de prescripción
 - Redacción de las especificaciones
 - Responsabilidades de Compras
- 5. Clasificación y codificación.**
 - Análisis abc (pareto)
 - Familias de compra
 - Códigos y sistemas de codificación
- 6. Racionalización de las necesidades.**
 - Estandarización
 - Análisis e ingeniería de valor
- 7. Necesidad y niveles de planificación de las compras.**
 - Necesidad de planificación
 - Horizontes de planificación
- 8. Planificación a largo plazo.**
 - Plan estratégico de Compras
 - Contratos de compra a largo plazo
 - Fiabilidad de las previsiones
- 9. Presupuesto anual.**
 - Presupuesto total anual de la empresa
 - Presupuesto o plan de compras del ejercicio contable
 - Utilización en Compras
 - Presupuesto de gastos operacionales de Compras
- 10. Técnicas de previsión.**
 - Pronósticos y previsiones
 - Técnicas de previsión más frecuentes
 - Cálculos de incertidumbre y simulaciones
- 11. Sistemas de planificación.**
 - Cálculo de necesidades.
 - M.R.P.
 - J.I.T.
 - D.B.R.
 - En busca del modelo adecuado

Duración:

On-line: 45 horas lectivas

Profesorado:

Dña. Eva Ruiz-Espiga Gómez. Consultora de gestión de operaciones y cadenas de suministro, especializada en gestión del cambio. Profesora Asociada CESMA Business School y del Instituto Logístico Tajamar. Anteriormente ha sido responsable de la Dirección General de una pyme metalúrgica y textil, así como del Control de Calidad, Atención al Cliente y Compras en multinacional farmacéutica (Lilly SA). PDG. IESE. Master Industria Farmacéutica. IE Licenciada en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid.

Metodología:

- El curso se realiza con una **metodología totalmente on-line** a través del campus virtual de AERCE, en el que los participantes del curso disponen de una serie de herramientas de comunicación, recursos y contenidos interactivos y se ofrece **atención docente constante y personalizada**.
- El **profesorado ofrece 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.
- A lo largo del Curso se desarrollan **actividades, casos prácticos y pruebas de evaluación**, que facilitan el proceso de formación. Se realiza además una **sesión On-line en directo**, individualizada con el docente, para la puesta en común de los principales aspectos del programa.

***Webinar Online en directo, programada el 26 de Noviembre de 10.00 a 15.00 horas.**

 <p>Estudia cuando quieras y donde quieras</p>	 <p>Soporte docente constante y personalizado</p>	 <p>Evaluación continua, actividades y trabajos a lo largo del curso</p>	 <p>Puesta en común, profundizando en lo aprendido</p>
---	--	--	---

Lugar de formación:

On-line: Campus virtual de AERCE

Condiciones de inscripción:

- No Asociados: 1.265€ + 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 CONTÍNUA.

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