

Gestión estratégica de Compras

En modalidad Online: Del 25 de octubre al 21 de noviembre de 2021

Barcelona: 4,5,18 y 19 noviembre de 2021

Madrid: 11,12,25 y 26 de noviembre de 2021

Objetivos:

El curso tiene como objetivo capacitar a los profesionales de Compras a elaborar un plan estratégico y a cómo gestionar las relaciones con los socios internos y la estrategia con los proveedores para aportar ventaja competitiva.

Programa:

1. Estrategia empresarial

- ¿Qué es la estrategia?
- Un poco de historia.
- ¿Es necesaria la estrategia?
- Planificación estratégica
- Valores, Visión y Misión.
- Niveles de la gestión estratégica
- Modelos de gestión estratégica
- Técnicas para el análisis del entorno, interno e externo
- Gestión de la información como un recurso clave
- Cuadro de Mando Integral
- Modelo de la 7s de McKinsey.
- Tendencias y estrategia de futuro.

2. Cultura empresarial, estructura organizacional y poder

- ¿Qué es la cultura empresarial?
- Tipos de cultura empresarial.
- Estructura organizacional.
- Política empresarial.
- El poder en la organización.
- Rol e influencia de los grupos de interés (Stakeholders)

3. Naturaleza de la cadena de suministro

- Concepto de cadena de suministro.

- El impacto de la globalización.
- Estrategia y objetivos en la cadena de suministro.
- El concepto de cadena valor.
- Modelo SCOR (Supply Chain Operations Reference Model)

4. Estrategia de Compras y Aprovisionamiento

- Evolución estratégica de Compras.
- Función de Compras y alineamiento de Compras.
- Principios y Valores de Compras
- Visión y Misión de Compras
- Política de Compras
- Objetivos de Compras
- ¿Valor de Compras?
- Plan estratégico de Compras
- Estrategias de suministro. Matriz de Kraljic.

5. Marketing de Compras

- Concepto de marketing de Compras
- Propuesta de valor de Compras
- Cadena de valor de Compras
- Análisis de mercado.
- Necesidades y objetivos de los diferentes grupos de interés
- Papel de la comunicación en la gestión de las partes interesadas



Metodología On-line:

En modalidad On-line: el curso se realiza a través del campus virtual de AERCE, en el que los participantes disponen de una serie de herramientas de comunicación y de seguimiento del proceso de aprendizaje y se ofrece atención docente constante y personalizada.

Los profesores del Curso ofrecen una 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.



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

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 utilizadas.

Duración:

En modalidad On-line: 45 horas lectivas.

En modalidad presencial: 20 horas lectivas.

Horario:

En modalidad Presencial:

Jueves de 15:00h a 20:00h y viernes de 09:00h a 14:00h

Profesorado:

D. Miguel Benítez Fernández. Licenciado en Ciencias Empresariales; PDD del IESE. Ha trabajado en las empresas: Compañía Roca, Benckiser-Reckitt, Boehringer Mannheim (Roche) y Panrico. Ha participado en proyectos internacionales de reorganización y estructuración de empresas, así como en los procesos de compra-venta de empresas bajo la vertiente de Compras. En los últimos cinco años, en P&M consultoría, especializado en realizar Diagnostico de la función de Compras, Planes estratégicos de Compras, Risk Management en Compras, y Category Management.

D. Rafael Castelló Sánchez-Álamo Ingeniero Técnico Industrial. Profesional con más de 20 años de experiencia en la Función de Compras, comenzó su trayectoria profesional en el sector de la consultoría en el Grupo Accenture, continuando en British American Tobacco, donde desempeñó el puesto de Gerente de Compras para España y Portugal. Actualmente es Director de Proyectos de Varadi Consulting, empresa dedicada a servicios integrales de compras, especializada en consultoría y outsourcing de compras. Es Director Académico de AERCE y desde el año 2004 realiza actividades como profesor en el área de la Función de Compras y Aprovisionamiento.

Lugar de formación:

On-line: 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.

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