

CURSO

Gestión Estratégica de Proveedores

📅 **TELEPRESENCIAL:** 26 y 27 de septiembre y 3 y 4 de octubre de 2022

PRESENTACIÓN

En este curso se analizará qué es un proveedor estratégico y cómo a través de una gestión adecuada de las relaciones con los mismos, es factible dedicar más recursos para su gestión y desarrollo, establecer un modelo de gestión de riesgos avanzado y potenciar programas de innovación y desarrollo conjuntos.

DIRIGIDO A

- Directores y Responsables de Compras.
- Técnicos y Analistas de Compras.
- Otros profesionales interesados en entender el planteamiento estratégico de las relaciones con los proveedores.

PONENTE

D. Francisco Lobo Duro

Director de Oil & Gas en Minsait (Grupo Indra), responsable de la práctica de Compras desde agosto 2019. Anteriormente Director de Compras para España y Portugal en BP (British Petroleum) y miembro del equipo de Dirección de Compras de Refino y Marketing del Grupo BP. Trabajó en el Grupo Lafarge, como Director de Compras en España y en consultoría estratégica de compras en PWC e IBM. Es Ingeniero Superior Industrial por la ETSII Madrid, Executive MBA por el IESE y MSc in Engineering & Management of Manufacturing Systems por la Universidad de Cranfield (UK).

PROGRAMA

Introducción:

- a) Modelo estratégico de relación con proveedores
- b) ¿Qué caracteriza a un proveedor estratégico?

Etapas de la relación comercial con proveedores estratégicos:

- a) INICIO: SQM (Supplier Performance Management)

¿Qué es SQM?

- COPSQ (Cost of Poor Supplier Quality)
- Proceso de Implantación de SQM y herramientas soporte
- SQE (Supplier Quality Engineer)
- Ejercicio de SQM: Análisis de un caso práctico de - SQM con un proveedor estratégico

- b) DESARROLLO: Contract Management y SPM (Supplier Performance Management)

- ¿Cómo se aplica el Contract Management para proveedores estratégicos?
- ¿Qué es SPM?
- Proceso de Implantación de SPM
- Ejercicio de SPM: Análisis de un caso práctico de SPM con un proveedor estratégico

- c) CIERRE: MOC (Management of Change)

Modelos de relación con proveedores estratégicos:

a) SRM (Supplier Relationship Management)

- ¿Qué es SRM?
- ¿Qué valor tiene?
- Proceso de Implantación de SRM
- Ejercicio: Identificar las diferencias entre SRM y SPM

b) Outsourcing y Agentes

- ¿Qué es el Outsourcing de actividades?
- ¿Qué es el Offshoring?

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.