



CURSO:

Gestión Estratégica de Proveedores

Barcelona: 2 y 3 de junio de 2020

Madrid: 22 y 23 de junio de 2020

PRESENTACIÓN:

La gestión de Compras se revela actualmente como un elemento fundamental para garantizar la rentabilidad y la competitividad de las empresas. La adquisición de bienes y servicios es el factor de más peso en la formación de los costes de una compañía. En efecto, éstas destinan, de media, dos tercios de sus ingresos a la adquisición de artículos, materiales y servicios externos. Asimismo, la formación de valor añadido es mayoritariamente externa a la propia empresa y las capacidades de los proveedores estratégicos son clave para la caracterización y diferenciación de la empresa en el mercado. 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).

Experto en gestión de Compras y desarrollo organizativo. Colabora habitualmente en diversos foros que contribuyen al desarrollo y profesionalización de la función de Compras.

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?
 - ¿Qué es un BTO?
 - ¿Qué es un agente de compras de alto riesgo?
- c) Globalización y Mercados Virtuales.



LUGAR DE CELEBRACIÓN:

Barcelona: Aula AERCE. Rambla de Catalunya n° 120, 1° 1ª, 08008, Barcelona

Madrid: Aula AERCE.IGS La Salle, C/La Salle n° 10 28023, Madrid

HORARIO DE LAS CLASES:

9:30h. Inicio sesión mañana.

11:15h. Pausa. Café.

13:30h. Almuerzo de trabajo.

15:00h. Inicio sesión tarde.

18:00h. Final sesión.

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 adicional 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, coffee por las mañanas y almuerzos de trabajo.

- **Cancelación:** para tener derecho al reintegro total del importe desembolsado de la inscripción al Curso, se debe comunicar a AERCE como mínimo 10 días laborables antes del inicio del mismo. Si se comunica la no asistencia al curso entre los 10 y 2 días laborables antes del inicio del mismo, se penaliza con el 50% del importe desembolsado. Si se comunica la no asistencia a la actividad 2 días laborables antes de la fecha de inicio del curso, tendrá una penalización del 100% del importe desembolsado. Las cancelaciones una vez iniciada la actividad, no tendrá derecho a devolución alguna. Se admite la sustitución de la persona inscrita por otra de la misma empresa. AERCE se reserva el derecho de modificar o anular la fecha del curso. AERCE no se hace responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.

BONIFICABLE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTÍNUA.

AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación.

MÁS INFORMACIÓN Y RESERVAS:

Raquel Noguera (93 453 25 80; formacion@aerce.org)

Boletín de inscripción disponible en www.aerce.org