

CURSO

Supplier Relationship Management (SRM)

ON.LINE: 17 de octubre al 6 de noviembre de 2022

OBJETIVOS

El curso tiene como objetivo ver la importancia de desarrollar una cultura en la empresa de gestión de las relaciones con los proveedores. Evolucionar la gestión de Compras hacia una función estratégica extrayendo valor de los proveedores implica un compromiso a largo plazo, no sólo con el proveedor sino también dentro de la organización del cliente. SRM (Supplier Relationship Management) es un cambio cultural y para implantarlo con éxito no existen fórmulas mágicas.

La combinación de distintos factores tales como la motivación, las capacidades y las habilidades es lo único que puede vencer la resistencia natural a cualquier cambio.

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

1. Relaciones con proveedores

- Estrategias enfrentadas vs. generación de valor
- SRM; compartir prioridades y estrategias
- Objetivos del SRM
- Gestionar relaciones, no transacciones
- Beneficios del SRM

2. SRM, relación estratégica

- Aproximación al SRM
- Construyendo estrategias
- La tecnología
- Etapas del SRM
- Ser el cliente preferente de mis proveedores

3. Preparación del SRM

- Etapas de preparación
- Definir las prioridades del negocio
- Evaluar la competencia del equipo comprador
- Conocer la estructura del mercado
- Segmentar el mercado proveedor
- Identificar el proveedor estratégico

4. Implantación del SRM

- Etapas de implantación
- Definir y alinear estrategias
- Implicar a todo el negocio
- Gestionar el cambio interno
- Mejora continua
- Gestionar el riesgo

5. Evaluación del SRM

- La importancia de medir
- Indicadores; KPIs; ANSs; cuadro de mando
- Gestión de conflictos
- El contrato

6. Tendencias y futuro

- Tendencias en SRM
- Crowdsourcing

METODOLOGÍA ON.LINE

La formación se realiza en el campus virtual de AERCE, en donde los participantes del curso disponen de una serie de herramientas de comunicación, recursos y contenidos con ATENCIÓN DOCENTE CONSTANTE Y PERSONALIZADA.

A lo largo del curso desarrollan ACTIVIDADES y CASOS PRÁCTICOS, que facilitan el proceso de formación. El modelo de aprendizaje se estructura en torno a una EVALUACIÓN CONTINUA, como fórmula para adquirir progresivamente los conocimientos.

Se realizan además SESIONES WEBINAR ON-LINE EN DIRECTO, para la puesta en común de los principales aspectos del programa.

1ª sesión webinar: 17 de octubre de 2022

2ª sesión Webinar: 4 de noviembre de 2022



ESTUDIA CUANDO
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

HORARIO DE LAS CLASES

(en modalidad On.line)

Por definir

LUGAR DE CELEBRACIÓN

On.line: 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.