

Curso de Experto en Compras

2021/2022

Acceso a Titulación de Experto Universitario



Curso de Experto en Compras

En modalidad On-line: del 4 de octubre 2021 al 29 de mayo 2022

En Madrid: del 6 de octubre 2021 al 18 de mayo 2022

En Barcelona: del 13 de octubre 2021 al 25 de mayo 2022

Una carrera en Compras, paso a paso:

La **AERCE Business School** facilita una capacitación completa e integral a lo largo de toda la carrera profesional del Comprador.

La formación más completa de la Escuela está concebida en tres ciclos complementarios, que conforman un programa integral equivalente a un Master universitario. Se contemplan tres niveles de formación: **Curso de Experto en Compras**, **Curso de Gestión Avanzada de Compras** y **Curso de Dirección de Compras**, que se complementan para dotar al profesional paulatinamente de herramientas para un desempeño de 360° en su día a día. **Al mismo tiempo, los tres programas se pueden seguir independientemente, en función de la formación previa y experiencia del Comprador.**



Presentación:

En el **Curso de Experto en Compras** incluimos un conjunto de conocimientos, técnicas y herramientas que constituyen la base para el desempeño de cualquier parcela del área de Compras. Engloba la formación necesaria para asegurar el **conocimiento de la función de Compras en cuanto a procesos de Compras, gestión de proveedores, gestión de contratos y la unidad de Compras en la empresa.** Su dominio es imprescindible para que las personas recién incorporadas a esta trascendental área, puedan ejercer su trabajo con la máxima eficacia y eficiencia.

Objetivos:

- Dotar al profesional de herramientas técnicas que faciliten sus decisiones del día a día.
- Establecer las especificaciones y la planificación de Compras.
- Mejorar la gestión de stocks.
- Definir las relaciones con los proveedores.
- Establecer las bases de la efectividad en la gestión de las compras.
- Negociar la mejora continua de las prestaciones de los proveedores.
- Destacar los conceptos y reglas éticas de la compra.

A quién va dirigido:

- Responsables de Compras y Aprovisionamientos.
- Técnicos compradores y aprovisionamientos.
- Agentes de Compras y aprovisionamientos.
- Personal de reciente incorporación al área de Compras y Aprovisionamientos.



Metodología:

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.

En **modalidad On-line**: El curso se realiza con una metodología totalmente on-line 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.

Adicionalmente para cada uno de los 8 módulos del curso se realizan dos sesiones en modalidad telepresencial, en las fechas indicadas, para la realización de actividades y casos, puesta en común y discusión de los aspectos principales.



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

Programa

MÓDULO 1

LA FUNCIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO

Online: 4 a 31 octubre 2021

Sesión webinar: 5 y 29 octubre 2021

Barcelona: 13, 14 y 27 octubre 2021

Madrid: 6, 7 y 20 octubre 2021

- Función, Proceso y Departamento
- Influencia del entorno en la función de compras
- Tipos de compra
- Evolución de la función de compras y Aprovisionamiento
- Objetivos de la Función de Compras y Aprovisionamiento
- Estructura en Compras y Aprovisionamiento
- La ética en las compras

MÓDULO 2

DEFINICIÓN Y PLANIFICACIÓN DE LA COMPRA

Online: 1 a 28 noviembre 2021

Sesión webinar: 2 y 26 noviembre 2021

Barcelona: 10, 11 y 24 noviembre 2021

Madrid: 3, 4 y 17 noviembre 2021

- Especificaciones de los elementos a comprar
- Forma, propósito y objetivo
- Diseño y desarrollo de productos
- Contenido de las especificaciones
- Clasificación y codificación
- Necesidad y niveles de planificación de las compras
- Planificación a largo plazo
- Presupuesto anual
- Técnicas de previsión
- Sistemas de planificación

MÓDULO 3

IDENTIFICACIÓN, EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Online: 29 noviembre a 22 diciembre 2021

Sesión webinar: 30 noviembre y 22 diciembre 2021

Barcelona: 1, 2 y 15 diciembre 2021

Madrid: 1, 2 y 15 diciembre 2021

- Búsqueda y selección de proveedores
- Evaluación y preselección de proveedores
- El precio de venta
- Precios de compra y costes.
- Curvas de experiencia (de aprendizaje)
- Petición de ofertas.
- Evaluación y selección de ofertas

MÓDULO 4

ROLES Y RELACIONES DEL PROCESO DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO

Online: 3 a 30 enero 2022

Sesión webinar: 11 y 28 enero 2022

Barcelona: 19, 20 y 26 enero 2022

Madrid: 12, 13 y 26 enero 2022

- Introducción a la gestión de las relaciones en compras
- Análisis y gestión de los actores en las relaciones de compras
- Mecanismos de relación
- Medios para gestionar las relaciones
- Las relaciones internas con otras funciones de la Organización
- Escenarios de Interacción Internos
- Gestión de las relaciones externas con proveedores
- Escenarios de interacción de relación externa con proveedores
- Control y seguimiento de la gestión de relaciones de Compras



MÓDULO 5

PROCESOS, TIPOS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN PARA PROFESIONALES DE COMPRAS

Online: 31 enero a 27 febrero 2022

Sesión webinar: 1 y 25 febrero 2022

Barcelona: 9, 10 y 23 febrero 2022

Madrid: 2, 3 y 16 febrero 2022

- Fases del proceso negociador en Compras y cómo abordarlas
- Tipos de negociación
- Tácticas de negociación efectivas en Compras
- Negociación por medios electrónicos
- Diferencias culturales en la negociación internacional

MÓDULO 6

MARCO LEGAL DE LOS CONTRATOS DE COMPRAS

Online: 28 febrero a 27 marzo 2022

Sesión webinar: 1 y 25 marzo 2022

Barcelona: 9, 10 y 23 marzo 2022

Madrid: 2, 3 y 16 marzo 2022

Derecho mercantil

- El contrato de compraventa
- Pagos y morosidad
- Garantías de cumplimiento
- Responsabilidad por daños causados por productos defectuosos
- Contratos de alquiler

Derecho laboral

- Contrata de obras y servicios
- Responsabilidad solidaria laboral
- Responsabilidad subsidiaria de Seguridad Social
- Prevención de riesgos laborales

Derecho fiscal

- Responsabilidades fiscales en la subcontratación
- Repercusiones fiscales de las compras

MÓDULO 7

GESTIÓN DE ALMACENES, STOCKS Y LOGÍSTICA

Online: 28 marzo a 1 mayo 2022

Sesión webinar: 29 marzo y 29 abril 2022

Barcelona: 6, 7 y 20 abril 2022

Madrid: 6, 7 y 20 abril 2022

- Objetivos y funciones de los stocks
- Costes de los stocks
- Sistemas de recopio y cálculo de stocks
- Sistemas para minimizar la inversión en stocks
- Almacenes
- Recepción y almacenamiento
- Custodia y entrega
- Coste y fiabilidad del almacenamiento
- Gestión de sobrantes, chatarras y obsoletos
- Indicadores de gestión (KPI)
- Gestión medioambiental
- Gestión de la logística de entrada y distributiva

MÓDULO 8

PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS DE COMPRAS

Online: 2 a 29 mayo 2022

Sesión webinar: 3 y 27 mayo 2022

Barcelona: 11, 12 y 25 mayo 2022

Madrid: 4, 5 y 18 mayo 2022

- Sesión práctica para consolidar los conocimientos adquiridos.

Profesorado

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 durante 10 años. Actualmente es Director de Proyectos de Varadi Consulting, y es Director Académico de AERCE.

Hilario López Cano

Ingeniero energético y Psicólogo clínico. Durante 25 años ha dirigido el Departamento de Compras de la mayor Planta del mundo en generación energética con combustible sólido, en una compañía participada por ENDESA, EDF, Iberdrola, Hidrocantábrico, EDP, ENEL, Siemens y Krupp Koppers. Ha sido Director de Compras y Formación en MEISA, Director de Captación y Negociación de Activos en GyZ BROKERS. Actualmente colabora con diversas plataformas desarrollando proyectos de digitalización de compras y monitorización del desempeño de los Proveedores.

Luis Vega Serrano

Actualmente compagina el puesto de Directivo en CERAVÉR, con la consultoría de compras en OPTIMICE. Economista y Executive MBA por el IE. Inició su andadura profesional en las multinacionales TRW, Valeo y Telefónica para, posteriormente, incorporarse a las empresas que han liderado el software y la consultoría para Compras. Ha desarrollado una amplia experiencia en la función de compras trabajando para algunas de las principales empresas españolas implantando proyectos de transformación de los departamentos de compras.

Eva Ruiz-Espiga Gómez

Consultora de gestión de operaciones y cadenas de suministro, especializada en gestión del cambio. 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.

Miguel Benítez Fernández

Licenciado en Ciencias Empresariales; PDD del IESE. Tiene experiencia en Compras, Aprovisionamiento y Planificación en sectores como el metalúrgico, químico, farmacéutico y alimentario. Ha trabajado en las empresas: Compañía Roca, Benckiser-Reckitt, Boehringer Mannheim (Roche) y Panrico.

Francisco Javier Jiménez Muñoz

Doctor europeo en Derecho. Profesor del Departamento de Derecho Civil de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Colaborador docente Centro Estudios Univ. "Ramón Areces". Académico Correspondiente de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación.

Fernando Bretón Lesmes

Licenciado en Derecho CEU, MBA por el Instituto de Empresa cuenta con numerosos cursos de especialización en Logística, Compras y Management. Posee una extensa trayectoria profesional en grandes multinacionales de distribución comercial (Continente, Carrefour, Makro) y una dilatada experiencia docente tanto en centros educativos como en instituciones universitarias.

Albert Blasco Serrat

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, y Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona. Actualmente Jefe de Contratación y Gestión de la Energía en Transports Metropolitans de Barcelona. Miembro del Consejo Consultivo de Electricidad de la Comisión Nacional de Mercados y Competencia.

Guillem Gibert González

Ingeniero Industrial, Executive MBA por ESADE, Experto en Dirección de Compras por AERCE, Especialista en Supply Chain Management por la UOC. En la actualidad, es Jefe de Organización y Proyectos de Compras en Serunion. Cuenta una amplia experiencia en la consultoría de negocio y tecnológica para las áreas de Compras y Supply Chain.

Pedro Marín Abasolo

Diplomado en Empresariales, MBA, Certificado en Lean Management, Six Sigma y Auditoría de Calidad. Ha sido director de compras y calidad en Siemens y Continental. Ha creado y liderado el programa corporativo de Continental para la excelencia de proveedores basado en el modelo de lean management "Toyota Extended Enterprise". Desde el 2021 lidera proyectos de transformación hacia la excelencia en costes indirectos de compras y operaciones en las plantas europeas de la multinacional danesa Danfoss.

Pablo Montoro Bernard

Director de Compras con experiencia internacional (en particular en Europa y América Latina) transformando los procesos y las estructuras de compras de empresas multinacionales. Especialista en compras indirectas y en la externalización de las

compras. Anteriormente trabajó de consultor de estrategia de negocio.

Fernando Sanfiz Carvajal

Licenciado en Marketing por ESIC, Máster en Desarrollo de Directivos por la IESE Business School y Master de Comercio Exterior por ESIC. Más de 25 años de experiencia liderando departamentos de Compras, en todas las áreas de gasto (Materias primas, Packaging, Gastos generales y CAPEX). Amplia experiencia en estrategia y reorganización de los departamentos de Compras de DIA, Campofrío, Pescanova y Natra. Liderazgo en la creación de grandes centrales de compras para Carrefour en París o Campofrío con USA y México.



Dicen de nosotros...

“ El curso de Experto de Compras tiene los contenidos muy bien estructurados, impartido por grandes profesionales. Me han abierto un nuevo mundo, conociendo la función de Compras desde una visión global. Totalmente recomendable.

Xuehuai Zhu”

“ Merece la pena hacer el Curso de Experto en Compras, se aprende mucho, y los profesores que me lo han impartido son verdaderamente muy buenos, como muchos conocimientos y se entregan al alumnado.

María del Carmen Cotarelo Méndez”

“ Curso muy recomendable con excelente contenido teórico y práctico con una herramienta muy útil para realizar el seguimiento del curso. Además muy enriquecedor los comentarios y observaciones de los profesores que son profesionales en su materia.

Gonzalo Antoñanzas Calonge”



TÍTULO DE EXPERTO UNIVERSITARIO EN COMPRAS

Los alumnos que lo deseen pueden optar a la obtención del **título de Experto Universitario en Compras, expedido Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle**. El Curso de Experto en Compras tiene **20 ECTS (European Credit Transfer System)**.

La Salle otorgará el título a los alumnos que hayan realizado el curso si disponen de la titulación de licenciado, ingeniero, arquitecto, graduado o titulación equivalente. En caso contrario, La Salle podrá validar al alumno en función de la formación y experiencia previas.

Los alumnos deberán abonar los derechos de examen para poder obtener la titulación, establecidos en el 20% del importe de la matrícula del Curso.

Para los alumnos que realicen el curso en modalidad presencial, que quieran obtener la titulación de Experto Universitario hay un complemento en formato on-line a realizar en el campus virtual a lo largo del curso. Se planteará asimismo la realización de un proyecto a lo largo del mismo por parte de los alumnos, bajo la coordinación y supervisión del Director de Curso.

CERTIFICADO DE ASISTENCIA Y DIPLOMA

Los participantes que asistan como mínimo al 80% del total de horas lectivas, recibirán un Certificado AERCE que acredita su asistencia al Curso. Los participantes que lo deseen pueden realizar un examen al finalizar el Curso para obtener el Diploma AERCE en el Curso de Experto en Compras.

HORARIO (SESIONES WEBINAR)

En modalidad On-line, se realiza en cada módulo dos webinar en directo. La primera de 16 a 17 h. y la segunda de 15 a 18 horas, los días indicados.

HORARIO (SESIONES PRESENCIALES)

BARCELONA Y MADRID

Sesiones en miércoles: de 15:00 a 20:00 horas.
Sesiones en jueves: de 10.00 a 15.00 horas.

LUGAR:

Sesiones On-line

Campus virtual AERCE

Sesiones Barcelona

Aula AERCE, C/ Aribau 112, 2º 1ª - 08036 Barcelona

Sesiones Madrid

Aula AERCE, La Salle IGS, C/ La Salle,10 - 28023 Madrid

INFORMACIÓN Y RESERVAS:

Teléfono: 934 532 580

Email: formacion@aerce.org

A través de la web: www.aerce.org

PRECIO:

CURSO COMPLETO: 5.500 € + IVA

MÓDULOS SUELTOS: 950 € + IVA

- Se admite la inscripción por módulos independientes (en los módulos 1 a 7 del Curso)

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).

DESCUENTOS POR INSCRIPCIÓN ANTICIPADA:

- Se aplicará un descuento del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso.

BONIFICABLE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTINUA.
AERCE NO REALIZA LOS TRÁMITES PARA GESTIONAR LA BONIFICACIÓN



(Nota: El plan vigente de cuotas de asociados de AERCE se aplica desde fecha 1-1-2017)

*Se admite la inscripción por módulos independientes.

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.



MADRID

Paseo de la Castellana nº 121. 7ºD
28046 Madrid
Teléfono: 91 476 01 44

BARCELONA

Calle Aribau nº 112. 2º, 1ª
08036 Barcelona
Teléfono: 93 453 25 80

formacion@aerce.org
www.aerce.org