

CURSO

Identificación, Evaluación y Selección de proveedores

OBJETIVOS

El curso tiene como objetivo comprender los distintos criterios a utilizar para realizar la evaluación y para localizar y analizar a los proveedores más adecuados para cubrir los requerimientos de la empresa.

PROGRAMA

1. Búsqueda y selección de proveedores

- Conseguir los mejores proveedores.
- Modelos de búsqueda de proveedores.
- Proceso selección proveedores.
- Fase previa proceso selección.
- Identificación sobre posibles proveedores.
- Tipos de información según la fuente.
- Auscultación o auditoria de proveedores.

2. Evaluación y preselección de proveedores.

- Concepto y objeto.
- Capacidad y motivación del proveedor.
- Modelo Perceptivo del proveedor.
- Tipos de actitudes del proveedor.
- Indicativo global de motivación.
- Metodología para la evaluación previa de proveedores.
 - Metodología multicriterio AHP.
 - Resultado de la evaluación.
 - Decisión de elección.
- Cuestionario evaluación previa.

Convocatorias:

 **ON-LINE:** del 1 al 23 de diciembre de 2025 con dos webinars los días 2 y 22 de diciembre de 2025.

 **MADRID:** 3 y 4 de diciembre de 2025.

3. El precio de venta.

- ¿Cuál es el precio de venta?
- Factores que determinan el precio de venta.
- Estrategia de precios del vendedor.
- Política de precios del proveedor.

4. Precios de compra y costes.

- Precios de compra no basados en el coste.
- Fórmulas de revisión de precio
- Precios y volatilidad.
- Tipos de coste de un producto o servicio.
- Escandallo de un producto vs cuenta resultados
- Análisis de los costes de un proveedor.
- Precios basados en coste (“Cost based pricing”)
- Factores y elementos de coste.
- Índices de precios

5. Curvas de experiencia (de aprendizaje).

- Historia y denominación.
- Empleo de las curvas de experiencia.

6. Petición de ofertas.

- Objeto.
- Métodos de petición de ofertas.
- ¿A cuántos proveedores solicitar?
- Últimas mejores condiciones.
- Ofertas con negociación posterior
- Preselección y contraofertas.
- Requisitos de las peticiones de oferta.

- Peticiones RFX's.
- La ética en las peticiones de oferta

7. Evaluación y selección de ofertas.

- Métodos de valoración.
- Análisis de las ofertas.
- Costes totales de adquisición (TCO) "Total Cost of Ownership".
 - Precios idénticos en las ofertas
 - Elección de la mejor oferta.
 - Valoración de los factores. Selección.

PONENTES

D. Josetxo Pérez Apestegia

Profesional con más de 20 años de trayectoria profesional en la creación, transformación y gestión de equipos y procesos de contratación. Sólida experiencia profesional centrada en ofrecer valor y eficacia en los sectores hoteleros, minoristas, energéticos e industriales. Tiene experiencia en gestión de riesgos de proveedores, negociación, análisis de gastos, reducción de costes y transformación digital. Licenciado por la IE Business School, actualmente trabaja como Director de Contratación y Logística en el Palladium Hotel Group.

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.

Sesiones Webinar On-line programadas los días:

- 2 de diciembre de 2025 de 16:00 a 17:00 horas.

- 22 de diciembre de 2025 de 15:00 a 18:00 horas.



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 presencial)

En Madrid: de 9:30 a 18:00 horas.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

On-line: Campus virtual de AERCE

En Madrid: Aula AERCE en IGS La Salle. C/La Salle nº10, 28023 Madrid.

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 del 20% para profesionales y empresas asociadas a AERCE:

(Nota: Aplicable únicamente para asociados del plan vigente de cuotas, que corresponde a altas y actualizaciones de cuota posteriores a 1-1-2017)

- Descuento de un 10% para las segundas y sucesivas inscripciones.

- 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.