

CURSO

Roles y Relaciones del proceso de Compras y Aprovisionamientos

OBJETIVOS

El curso tiene como objetivo ayudar a los compradores y a la dirección de compras a entender el rol que debe desempeñar la función de compras dentro de la Organización a la que pertenece de tal manera que le permita asegurar la consecución de sus objetivos de negocio.

PROGRAMA

1. Introducción a la gestión de las relaciones en compras.

- Relaciones comerciales
- Gestión de las relaciones
- Tipos de relaciones de compras
- Complejidad de las relaciones comerciales de compra

2. Análisis y gestión de los actores en las relaciones de compras.

- Actores de las relaciones de compras.
- Análisis de los actores de las relaciones de compras.
- Gestión de las partes interesadas en el proceso de compras.

Convocatorias:

- **INTEGRAMENTE ON.LINE:** del 13 de enero al 9 de febrero de 2025 con dos webinars los días 14 de enero y 5 de febrero de 2025
- **MADRID:** 22 y 23 de enero de 2025
- **SEMIPRESENCIAL EN PAMPLONA:** Online del 13 de enero al 9 de febrero de 2025. Contiene una sesión webinar el día 14 de enero de 2025 y una sesión presencial el día 6 de febrero de 2025

- Comunicación con las partes interesadas en la gestión de compras.
- Implicación de las partes interesadas en la gestión de compras.

3. Mecanismos de relación.

- Formas de relación.
- Cómo se trabaja en equipo cuál es el papel de los equipos de trabajo en compras.
- Herramientas de relación en la cadena de suministro.

4. Medios para gestionar las relaciones.

- Los medios para gestionar las relaciones.
- Informaciones necesarias para gestionar las relaciones.
- Información relevante de los actores clave de la relación de compras.
- El papel de las TIC's en las relaciones de compras.

5. Las relaciones internas con otras funciones de la Organización.

- Con quién se relaciona internamente compras.

- Naturaleza y características de las relaciones internas.
- Gradiente de relaciones internas de compras.
- Ámbito de aplicación de las relaciones internas.
- Escenarios de la relación interna.
- personalización de las relaciones internas y del valor añadido de compras.
- Conflictos de interés en las relaciones internas.

6. Escenarios de interacción de las relaciones internas.

- Escenarios de las relaciones internas.
- Decisión de comprar o fabricar.
- La definición de la necesidad de compra.
- Identificación de proveedores.
- Análisis de demanda.
- Introducción de nuevos productos.
- Selección de proveedores.
- Consorcios de Compra.

7. Gestión de las relaciones externas con proveedores.

- Gestión de proveedores.
- Tipos básicos de relación.
- Factores que determinan el tipo de relación más adecuada.
- La necesidad de un modelo de gestión de relaciones.
- Modelos para segmentar la gestión de relaciones.
- Consideraciones éticas en las relaciones comerciales de compra-venta.

8. Escenarios de interacción de relación externas con proveedores.

- El ciclo de una relación.
- Escenarios del proceso de relación con proveedores.
- Identificación y validación de proveedores candidatos.
- Negociación con proveedores.
- Acuerdos y contratación.
- Inicio y desarrollo de relaciones operativas.
- Outsourcing y Alianzas.
- Desarrollo de proveedores.
- Gestión de conflictos, incidencias, disputas y terminación de las relaciones.

9. Control y seguimiento de la gestión de relaciones de compras.

- Las mediciones de rendimiento.
- Mecanismos de control de gestión y feedback.

- Evaluación del rendimiento de proveedores y de la función de compras.

PONENTE

D. José Francisco Garrido Casas.

Vicepresidente de AERCE-Madrid (Asociación Española de Profesionales de Compras), Vicepresidente de AERCE, Presidente del Grupo de Trabajo creado en Bruselas (CEN) para la creación del documento normativo CWA 15896 y Presidente del Grupo de Trabajo de AENOR para la creación de la Norma UNE 15896. En 2017 ha sido nombrado Presidente de IFPSM (Federación Mundial de Compras) en Europa y en el año 2020 nuevamente nombrado Presidente de IFPSM (Federación Mundial de Compras) en Europa por otros tres años. También ha liderado en AENOR el grupo de trabajo para la UNE 20400, trasposición al castellano de la reciente ISO de Compras sostenibles, y nombrado “experto nacional” y “representante estatal” en el Grupo de trabajo y Asamblea de países, respectivamente, del Comité ISO para la creación de la nueva Norma Europea (EN) de Compras Públicas.

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 online programadas los días:

1ª Sesión Webinar: 14 de enero de 15:00 a 16:00 h.

2ª Sesión Webinar: 5 de febrero de 15:00 a 18:00 h.



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: en cada módulo, las sesiones son de 9:30 a 18:00 horas.

(en modalidad semipresencial)

En modalidad semipresencial en Pamplona: Curso online donde en cada módulo, habrá una 1ª sesión webinar, en este caso, el día 14 de enero de 16:00 a 17:00 horas, y una 2ª sesión presencial en Pamplona, el día 6 de febrero de 9:00 a 14:00 horas.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

On.line: Campus virtual de AERCE

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

Pamplona: Asociación de la Industria de Navarra (AIN). Carretera Pamplona, 1 – 31191 Cordovilla-Pamplona (Navarra).

BONIFICABLE PARCIALMENTE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTINUA

AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación

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.
- Este curso tiene plazas limitadas.
- El precio incluye la documentación.

- 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 contratado por el asistente.

RESERVAS

Tlf.: 93 453 2580

Email: formacion@aerce.org

O a través de www.aerce.org