

CURSO

Category Management

OBJETIVOS

La Gestión por Categorías es un enfoque estratégico para las compras y el aprovisionamiento, donde la organización segmenta el gasto de los bienes y servicios que adquiere a sus proveedores. La segmentación organiza los bienes y servicios en grupos en función de los mercados de compra, lo que le permite seguir estrategias de compras personalizadas para cada uno de ellos, lo que repercutirá en obtener mejores resultados.

Al finalizar el curso, los alumnos dominarán la metodología de Gestión por Categorías lo que les permitirá establecer un modelo para definir estrategias específicas por categoría, para desde la función de compras, incrementar la aportación de valor a sus organizaciones.

PONENTES

D. Jordi Solsona Sacristana

En la actualidad, Global Indirect Procurement Manager en GB Foods. Con más de 20 años de experiencia en las compras profesionales, experto en reestructuración de departamentos de compras, optimización de procesos, sourcing y e-Sourcing. Ha sido Responsable de Compras de Novartis Farmacéutica y ha colaborado con consultoras diversas como Everis, Lowendal Massai, ISOCO, Xchanging, así como con Taurus Group siendo Director de Compras del Grupo internacional.

🌐 **ONLINE:** del 24 de febrero al 23 de marzo de 2025

👤 **MADRID:** 17, 18, 31 de marzo y 1 de abril de 2025

👤 **BARCELONA:** 10, 11, 24 y 25 de marzo de 2025

👤 **TELEPRESENCIAL:** 5, 6, 12 y 13 de mayo de 2025

D. Luis Vega Serrano

Experto en Dirección de Compras, de formación Economista y Executive MBA por el IE Business School, ha desarrollado su carrera profesional en los siguientes sectores y empresas: automóvil (ZF y Valeo), telecomunicaciones (Telefónica), tecnologías de la información (Portum-Siemens) y consultoría (Optimice).

En la actualidad, compagina su actividad profesional como Socio de la consultora Optimice, especializada en soluciones para Compras, con la docencia como docente en AERCE Business School. Además, es miembro de la Junta Directiva de AERCE ocupando la posición de Presidente de AERCE en la Comunidad Valenciana.

PROGRAMA

- Gestión por Categorías
- Análisis Situación Inicial de las Compras
- Análisis de las Compras
- La Categoría
- Análisis Interno
- Incremento del Valor
- Análisis de Mercado
- Restricciones de las Compras
- Estrategia de Compras
- Plan de Compras

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:

- 1ª: 24 de febrero de 2025, de 16:00 a 17:00 horas.
- 2ª: 20 de marzo 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)

El horario es en Madrid y Barcelona: Primera y tercera sesión de 15:00 a 20:00 horas y la segunda y cuarta sesión de 9:00 a 14:00 horas.

(en modalidad telepresencial): de 10.00 a 13.30 horas

LUGAR DE CELEBRACIÓN

En Online y en Telepresencial: campus virtual Aerce

En Barcelona: Aula AERCE. C/Aribau, nº 112, 2º 1ª, 08036 Barcelona.

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

RESERVAS

Tlf.: 93 453 2580

Email: formacion@aerce.org

O a través de www.aerce.org

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

AERCE no realiza los trámites para gestionar la bonificación

CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN:

PRECIO MODALIDAD PRESENCIAL Y ONLINE:

- No Asociados: 1.265€ + 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.

PRECIO MODALIDAD TELEPRESENCIAL:

- 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.

