

CURSO

Supplier Relationship Management (SRM)

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).

🌐 **ON.LINE:** del 24 de marzo al 13 de abril de 2025

👤 **MADRID:** 7 y 8 de abril de 2025

👤 **BARCELONA:** 7 y 8 de abril de 2025

Cristian Lienas

Ingeniero Industrial MBA por Esade, ha liderado equipos de Compras a nivel estratégico y operacional a lo largo de 20 años, en los sectores químico, farmacéutico y de consultoría de negocio, en entornos multinacionales.

Ha gestionado categorías, directamente o a través de sus equipos, con metodologías avanzadas de Gestión de Categorías, con impacto directo de savings en la cuenta de resultados, innovación aplicada, gestión del riesgo y partenariatio con proveedores a largo plazo.

Ha dado más de 20 cursos y ponencias de Compras a nivel nacional e internacional en temas como Category Management, Supply Risk o Supplier Relationship Management.

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.

Sesiones Webinar On.line programadas los días:

1ª Sesión Webinar: 24 de marzo de 16:00 a 17:00 horas

2ª Sesión Webinar: 10 de abril 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 y Barcelona el horario es: La primera sesión de 15:00 a 20:00 horas y la segunda sesión de 9:00 a 14:00 horas.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Online: Campus virtual de AERCE

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

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

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.

- 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.