

CURSO

Supplier Relationship Management (SRM)

 **ONLINE:** del 23 de marzo al 19 de abril de 2026

 **MADRID:** 11 y 12 de mayo de 2026

OBJETIVO

Analizar 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.

PONENTES

Javier Bermejo

Ha trabajado como Director Corporativo de Compras e Industrial en MTorres, como Director de Compras, Logística y Subcontratación en Apoyos Metálicos (Gamesa Eólica) y en Caucho Metal Productos. Trabajó en Compras Avanzadas en Electrolux y en Ingeniera de Producción en Mercedes-Benz. Actualmente es Director de Compras de Danobat Group. Con más de veintiocho años de experiencia en gestión de operaciones industriales y gestión de la cadena de suministro es Doctor por la UR e Ingeniero de Telecomunicación por la UPC, E-MBA por ICADE. Certified Professional in Supply Management.

Cristian Lianas Grande

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 partenariado 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 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.
- Evolución en la gestión de proveedores: Inteligencia Artificial.

METODOLOGÍA ONLINE

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 online en directo, para la puesta en común de los principales aspectos del programa



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

Online (Sesiones webinar): 23 de marzo de 16:00 a 17:00 horas y 16 de abril de 15:00 a 18:00 horas.

Madrid: 8 de abril de 15:00 a 20:00 y 9 de abril de 09:00 a 14:00 horas.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Online: Campus Virtual de AERCE.

Madrid: Aula AERCE – Escuela de Posgrado La Salle.
Calle La Salle, 10 (28023) Madrid.

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 y pago anticipado: 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

☎ 93 453 2580

✉ formacion@aerce.org

➡ www.aerce.org