

CURSO

Optimización de la Función de Compras

OBJETIVOS

El objetivo de este Curso es proporcionar las competencias y habilidades fundamentales en la función de Compras así como comprender el valor añadido y el rol del Comprador en el proceso de Compras.

PONENTE

D. Rafael Castelló Sánchez-Álamo

Ingeniero Técnico Industrial. Profesional con más de 20 años de experiencia en la Función de Compras, comenzó su trayectoria profesional en el sector de la consultoría en el Grupo Accenture, continuando en British American Tobacco, donde desempeñó el puesto de Gerente de Compras para España y Portugal. Actualmente es Director de Proyectos de Varadi Consulting, empresa dedicada a servicios integrales de compras, especializada en consultoría y outsourcing de compras. Es Director Académico de AERCE y desde el año 2004 realiza actividades como profesor en el área de la Función de Compras y Aprovisionamiento.

DIRIGIDO

Este curso se dirige a Profesionales de Compras que buscan adquirir una perspectiva más amplia sobre la función de Compras, a Compradores estratégicos, a recién llegados a la profesión y en general a cualquier profesional que desee comprender las Compras y la relación con proveedores.

📺 **TELEPRESENCIAL:** 10, 11, 15 y 16 de diciembre 2025

📍 **BARCELONA:** 3 y 4 de diciembre 2025

📍 **MADRID:** 24 y 25 de septiembre 2025

PROGRAMA

1.- La función de Compras y Aprovisionamiento:

Objetivo: Analizar qué es la Función de Compras para una empresa, y cuáles deben ser los conocimientos y puntos de partida de un comprador profesional.

Contenido:

- El proceso de Compras
- Compras, Función estratégica
- Las políticas de Compras

2.- Identificación, evaluación y selección de proveedores:

Objetivo: Conocer 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.

Contenido:

- Búsqueda y selección de proveedores.
- Evaluación y preselección de proveedores.

3.- Gestión de ofertas:

Objetivo: Analizar los diferentes sistemas de licitación y los requisitos que deben cumplir las peticiones de oferta. Determinar cómo evaluar y seleccionar la mejor oferta.

Contenido:

- Petición de ofertas
- Evaluación y selección de ofertas

4.-Negociación en Compras:

Objetivo: Desarrollar e incrementar las capacidades negociadoras de los participantes en el ámbito de Compras.

Contenidos:

- Principios de la negociación
- Preparación de la negociación
- Tácticas de la negociación

HORARIO DE LAS CLASES

(en modalidad Presencial)

En Madrid y en Barcelona: 09:30 a 13:30 y de 15:00 a 18:00 horas.

(en modalidad Telepresencial)

De 15:30 a 19:00 horas

LUGAR DE CELEBRACIÓN

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.

Telepresencial: Campus virtual de AERCE

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 25 80

Email: formacion@aerce.org

O a través de www.aerce.org