

## CURSO

# Estrategias de Compra y análisis de mercado

☑ **TELEPRESENCIAL:** 11, 12, 25 y 26 de noviembre de 2026

### OBJETIVOS

- Tomar conciencia de la importancia de Compras y aprovechar mejor la cultura y la estrategia de la empresa a la hora de establecer la estrategia y objetivos de Compras para aportar valor a la empresa, a los clientes internos y a los clientes de forma sostenible.
- Capacitar al profesional de Compras para elaborar el plan estratégico de Compras.
- Realizar el análisis de mercado interno y externo.
- Gestionar las relaciones estratégicas con los stakeholders.

### PONENTE

#### Anna Trunas Josa

Licenciada en Química y máster Management International Purchasing (MIP) en el IQS. Profesional con 14 años de experiencia en Departamentos de Compras. Comenzó su carrera en empresas FMCG como Damm y Danone con el cargo Global Category Manager donde su principal foco era la gestión de categorías. Posteriormente, continuó como responsable del departamento de compras en Roche Diagnostics y más adelante, desempeñó el rol de responsable de Directora de Procurement Excellence con alcance global en la farmacéutica Grífol.

Actualmente es una profesional independiente que realiza Interim Management y Proyectos de Digitalización y Transformación de compras.

### PROGRAMA

1. Planificación estratégica en la empresa
  - Introducción
  - ¿Qué es la estrategia?
  - Planificación estratégica

- Cultura Corporativa
  - Valores, visión y misión de empresa
  - Estrategia
2. Análisis de mercado
    - Análisis de mercado contexto estratégico
    - ¿Qué es, por qué y cuándo el análisis de mercado?
    - Proceso análisis de mercado
    - Mercado Interno: Necesidades y Kraljic
    - Técnicas para analizar el mercado
    - Mercado externo
    - Tendencias
  3. Planificación estratégica de Compras
    - Importancia de Compras
    - Evolución estratégica de Compras
    - Propuesta de 'valor' de Compras
    - Valor y cadena de valor de Compras
    - Costes (Precios, costes, TCO)
    - Alineamiento estratégico de Compras
    - Valores, visión y misión
    - Ejes estratégicos
    - El Camino de la Estrategia de Compras
    - Identificar opciones
    - Formular estrategia
    - El comprador estratégico
    - El Plan Estratégico de Compras
    - Modelo Operacional de Compras

### HORARIO DE LAS CLASES

**Telepresencial:** de 15:30 a 19:00 horas.

### LUGAR DE CELEBRACIÓN

**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 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](mailto:formacion@aerce.org)

 [www.aerce.org](http://www.aerce.org)