

CURSO

Gestión Estratégica de Proveedores

OBJETIVOS

En este curso se analizará qué es un proveedor estratégico y cómo a través de una gestión adecuada de las relaciones con los mismos, es factible dedicar más recursos para su gestión y desarrollo, establecer un modelo de gestión de riesgos avanzado y potenciar programas de innovación y desarrollo conjuntos.

DIRIGIDO A

- Directores y Responsables de Compras.
- Técnicos y Analistas de Compras.
- Otros profesionales interesados en entender el planteamiento estratégico de las relaciones con los proveedores.

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.

📅 **TELEPRESENCIAL:** 23, 24, 29 y 30 de abril de 2025

PROGRAMA

Introducción:

- a) Modelo estratégico de relación con proveedores
- b) ¿Qué caracteriza a un proveedor estratégico?

1. Etapas de la relación comercial con proveedores estratégicos:

a) INICIO: SQM (Supplier Performance Management)

- ¿Qué es SQM?
- COPSQ (Cost of Poor Supplier Quality)
- Proceso de Implantación de SQM y herramientas soporte
- SQE (Supplier Quality Engineer)
- Ejercicio de SQM: Análisis de un caso práctico de SQM con un proveedor estratégico

b) DESARROLLO: Contract Management y SPM (Supplier Performance Management)

- ¿Cómo se aplica el Contract Management para proveedores estratégicos?
- ¿Qué es SPM?
- Proceso de Implantación de SPM
- Ejercicio de SPM: Análisis de un caso práctico de SPM con un proveedor estratégico

c) CIERRE: MOC (Management of Change)

2. Modelos de relación con proveedores estratégicos:

a) SRM (Supplier Relationship Management)

- ¿Qué es SRM?
- ¿Qué valor tiene?
- Proceso de Implantación de SRM
- Ejercicio: Identificar las diferencias entre SRM y SPM

b) Outsourcing y Agentes

- ¿Qué es el Outsourcing de actividades?
- ¿Qué es el Offshoring?

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.

HORARIO DE LAS CLASES

De 10.00 a 13.30 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

RESERVAS

Tlf.: 93 453 2580

Email: formacion@aerce.org

O a través de www.aerce.org