

CURSO

Gestión estratégica de proveedores

📺 **TELEPRESENCIAL:** 18, 19, 25 y 26 de noviembre de 2026

OBJETIVOS

- Analizar que 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 de riesgos avanzado y potenciar programas de innovación y desarrollo conjuntos.

PONENTES

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

PROGRAMA

1. Introducción
 - Modelo estratégico de relación con proveedores
 - ¿Qué caracteriza a un proveedor estratégico?
2. Etapas de la relación comercial con proveedores estratégicos
 - Inicio: SQM (Supplier Performance Management)
 - ¿Qué es SQM?
 - COPSQ (Cost of Poor Supplier Quality)
 - Proceso de implantación del SQM y herramientas de soporte
 - SQE (Supplier Quality Engineer)

- Ejercicio de SQM: Análisis de un caso práctico de SQM con un proveedor estratégico
 - Desarrollo: Contract Management y SPM (Supplier Performance Management)
 - ¿Cómo se aplica el Contract Management para proveedores estratégicos?
 - ¿Qué es SPM?
 - Proceso de implantación del SPM
 - Ejercicio de SPM: Análisis de un caso práctico de SPM con un proveedor estratégico
 - Cierre: MOC (Management of Change)
3. Modelos de relación con proveedores estratégicos
 - SRM (Supplier Relationship Management)
 - ¿Qué es SRM?
 - ¿Qué valor tiene?
 - Proceso de implantación de SRM
 - Ejercicio de SRM: Identificar las diferencias entre SRM y SPM
 - Outsourcing y agentes
 - ¿Qué es el Outsourcing y actividades?
 - ¿Qué es el Offshoring?

HORARIO DE LAS CLASES

Telepresencial: de 10:00 a 13:30 horas.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Telepresencial: Campus Virtual 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



www.aerce.org