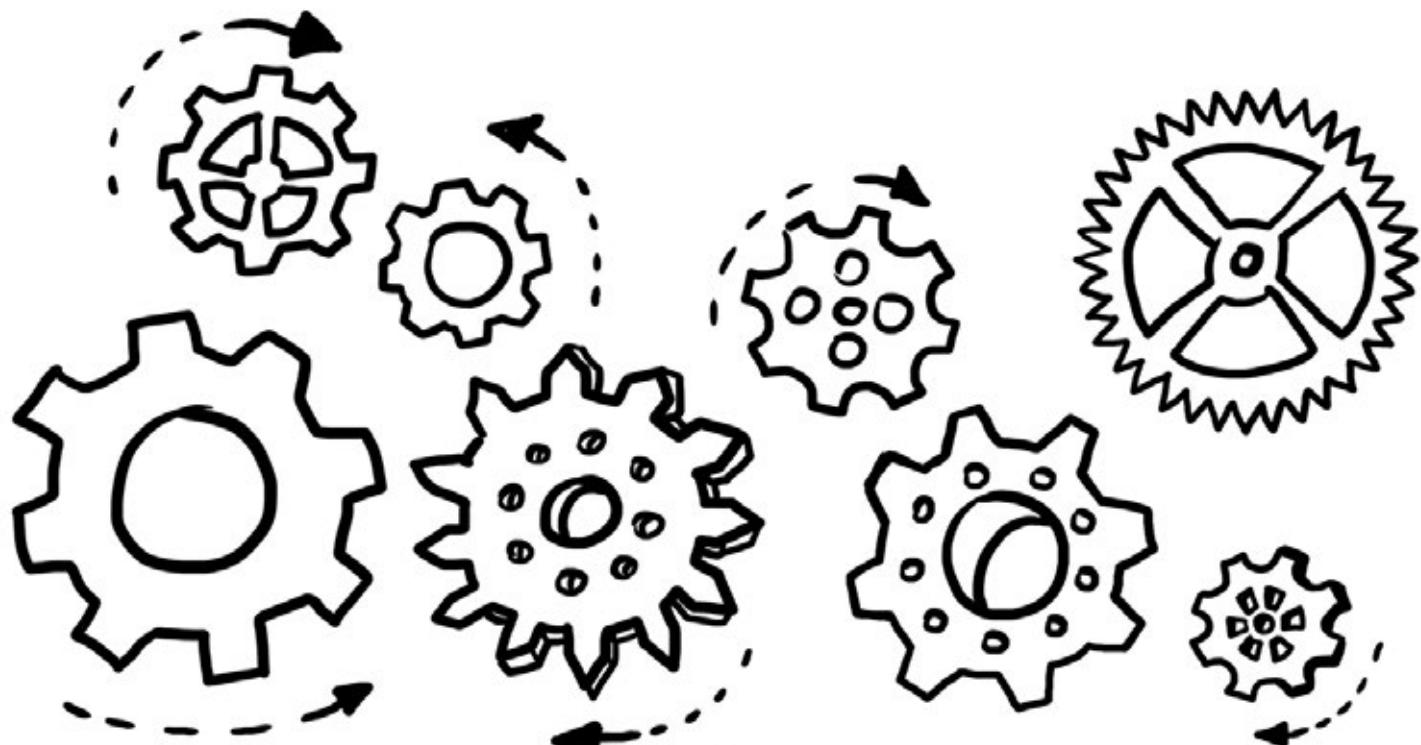




CURSO DE Gestión Avanzada en Compras 2026

ACCESO A TITULACIÓN DE EXPERTO
UNIVERSITARIO



CURSO DE Gestión Avanzada en Compras

En modalidad On-line: del 9 de febrero al 25 de octubre de 2026

Una carrera en Compras, paso a paso:

La AERCE Business School facilita una capacitación completa e integral a lo largo de toda la carrera profesional del comprador.

La formación más completa de la Escuela está concebida en tres ciclos complementarios, que conforman un programa integral equivalente a un Master Universitario. Se contemplan tres niveles de formación: Curso de Experto en Compras, Curso de Gestión Avanzada de Compras y Curso de Dirección de Compras, que se complementan para dotar al profesional paulatinamente de herramientas para un desempeño de 360° en su día a día. Al mismo tiempo, los tres programas se pueden seguir independientemente, en función de la formación previa y experiencia del comprador.



A quién va dirigido:

- Este Curso está destinado a Responsables y Jefes de Compras, Gestores de Compras, Category Managers, Analistas de Compras y Compradores Senior, así como a los profesionales relacionados con proveedores y con las Compras y Aprovisionamientos. También es recomendable para aquellos profesionales, con experiencia y que hayan realizado el curso troncal de iniciación (Experto en Compras) de AERCE.

Objetivos:

- Proporcionar acceso a una formación adecuada, que facilite a los profesionales de Compras competencias, conocimiento, habilidades y herramientas para optimizar sus decisiones de Compras en la empresa y obtener ventaja competitiva.



Metodología:

La metodología de formación propuesta por AERCE permite alinear el aprendizaje al entorno de trabajo y el intercambio de experiencias y conocimiento. Combina una evaluación continua, el desarrollo de actividades a lo largo del curso y la presentación por parte de los alumnos de un proyecto final, para verificar su capacidad para la implantación de cualquiera de las técnicas o herramientas utilizadas.

En modalidad On-line: El curso se realiza con una metodología totalmente on-line a través del campus virtual de AERCE, en el que los participantes disponen de una serie de herramientas de comunicación y de seguimiento del proceso de aprendizaje y se ofrece atención docente constante y personalizada. Los profesores del Curso ofrecen una orientación, guía y apoyo constante para facilitar la transmisión de información a los alumnos, desde la aportación de contenidos relevantes hasta la dinamización del proceso de aprendizaje.

Adicionalmente para cada uno de los 9 módulos del curso se realiza dos sesiones en modalidad telepresencial, en directo, para la realización de actividades y casos, puesta en común y discusión de los aspectos principales.



ESTUDIA CUÁNDO
Y DÓNDE QUIERAS



SOPORTE DOCENTE
CONSTANTE Y
PERSONALIZADO



EVALUACIÓN CONTINUA,
ACTIVIDADES Y TRABAJOS
A LO LARGO DEL CURSO



PUESTA EN COMÚN,
PROFUNDIZANDO EN LO
APRENDIDO

Programa

LA MODALIDAD ON-LINE INCLUYE PARA CADA MÓDULO DEL CURSO LAS SESIONES ON-LINE PROGRAMADAS Y LA SESIÓN WEBINAR

MÓDULO 1

GLOBAL SOURCING

Online: 9 febrero a 1 marzo 2026

Webinar: 9 y 26 febrero 2026

- Globalización de la economía.
- Definición de Global Sourcing.
- Adaptación de compras al Global Sourcing
- Procesos de Importación.
- Costes asociados a la importación.
- Incoterms.
- Contratos internacionales.

MÓDULO 2

LA GESTIÓN DE CALIDAD EN COMPRAS

Online: 2 a 22 marzo 2026

Webinar: 3 y 19 marzo 2026

- La gestión de calidad
- Planificación y monitorización de la calidad.
- Sistemas de calidad en compras ISO9000.
- Especificaciones de compra.
- Control de calidad de proveedores de productos.
- Calidad de Servicios y acuerdos de nivel de servicio - SLA's
- Medición del rendimiento de los proveedores.
- Mejora del rendimiento de los proveedores.

MÓDULO 3

GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN EN COMPRAS

Online: 23 marzo a 19 abril 2026

Webinar: 24 de marzo y 16 abril 2026

- Sistemas de la Información.
- La Función de Compras.
- Soluciones de los Portales de Proveedores.
- Tendencias del Mercado en e-procurement.
- e-Sourcing. RFx.
- e-Sourcing. AUC.

MÓDULO 4

NEGOCIACIÓN EN COMPRAS: HERRAMIENTAS PSICOLÓGICAS

Online: 20 abril a 10 mayo 2026

Webinar: 21 abril y 7 mayo 2026

- Conceptos sobre negociación.
- La escucha activa en el proceso negociador.
- Técnicas de entrevista para mejorar la negociación.
- La negociación no verbal.
- La negociación asertiva.
- La seducción en la negociación.
- Análisis transaccional y la ventana de johari.
- La negociación creativa.
- Actitudes negociadoras.
- Estilos negociadores.
- Cualidades y habilidades del buen negociador.

MÓDULO 5

GESTIÓN DE RIESGOS EN COMPRAS

Online: 11 al 31 mayo 2026

Webinar: 12 y 28 mayo 2026

- Naturaleza del riesgo.
- Riesgos en el mercado de suministros.
- Gestión de Riesgos en Compras.
- Seguros.
- Riesgos de precios.
- Mercado de Volatilidad

MÓDULO 6

MEJORA CONTINUA E INNOVACIÓN EN COMPRAS. COMPRAS 4.0

Online: 1 a 21 junio 2026

Webinar: 2 y 18 junio 2026

- Metodologías de Mejora: Lean, Kaizen y Six Sigma
- Principios y herramientas Lean
- La aplicación de Lean en Compras
- Evolución y transformación de la función de Compras
- Atracción de talento y formación continua
- Especialización por Categorías
- Compra Responsable y Sostenible
- Compras 4.0
- Innovación

MÓDULO 7

LIDERAZGO, CONTROL Y DECISIÓN COMO PALANCAS HACIA LA EXCELENCIA EN COMPRAS

Online: 22 junio a 12 julio 2026

Webinar: 23 junio y 9 julio 2026

- Liderazgo en Compras
- Una dirección con rumbo hacia la excelencia
- Optimización en la gestión de Compras
- El control como retroalimentación de la mejora continua
- La decisión en Compras

MÓDULO 8

SOSTENIBILIDAD EN COMPRAS

Online: 14 septiembre a 4 octubre 2026

Webinar: 15 septiembre y 1 octubre 2026

- Introducción a la Sostenibilidad en Compras
- Fundamentos de la Responsabilidad Social
- Rol Estratégico de Compras Sostenibles
- Gestión Responsable de la Cadena de Suministro
- Homologación Responsable de Proveedores
- Compras Verdes, Éticas y Sociales
- Normas, Guías y Estándares de Referencia
- Supervisión, Control y Mejora Continua
- Casos Reales y Aplicaciones Prácticas
- Conclusiones y Retos de Futuro

MÓDULO 9

FUNDAMENTOS DE LA NORMA DE COMPRAS Y CASO PRÁCTICO

Online: 5 y 25 octubre 2026

Webinar: 6 y 22 octubre 2026

- Apartados de la Norma.
- La Organización frente a la Norma.
- Objetivos del auditor.
- Ventajas de la implantación.
- Sistemas de certificación.



Dicen de nosotros

"Un curso muy completo que me ha permitido completar conocimientos en el área de compras. Aunque ha sido on-line, he dispuesto de toda la ayuda necesaria por parte de los profesores y ha estado muy bien complementado con todo el apoyo audiovisual propuesto. Para aquellos que tenemos dificultad en la asistencia presencial, me ha resultado muy satisfactorio y me ha permitido compaginarlo con mi vida profesional y personal".

Carmen Ruiz – Directora de Compras de PwC

"El curso me ha aportado experiencia en muchos temas relacionados con el trabajo, la dinámica pienso que ha sido buena dentro de la particularidad que tuviese cada uno. El material ha sido excelente".

Alberto Zaranz – Supply Manager de ASEA BROWN

"AERCE nos ha proporcionado una plataforma de afianzamiento en la transformación de la función de Compras en todas sus dimensiones (Organización, Procesos, Gestión de Categorías y Sistemas). Nos permite desarrollar continuamente nuestra organización de forma estructurada desde un punto de vista de formación, experiencias, informes, casos de éxito y networking".

Cristina Álvarez - Directora de Compras y Logística de ACITURRI AERONAUTICA

Profesorado

ANGÉLICA TORRES

Profesional con más de 25 años de experiencia en áreas como control de gestión, contabilidad y fiscalidad y, desde 2015, ha trabajado en diferentes áreas de compras. Desde el año 2020 ha realizado como freelance consultorías y auditorías de las normas UNE 15896 e ISO 20400 en sectores de oil & gas, energías renovables, alimentación y bebidas, banca, agricultura, etc. Licenciada en administración y dirección de empresas, experta en dirección de compras y en las normas UNE 15896 e ISO 20400. Además de ayudar a las empresas a certificarse, impulsa proyectos de excelencia en compras y es autora del libro “7 claves para comprender el mundo de compras”

TOMAS HORTAL GARCIA

Actualmente es responsable de la oficina técnica de Compras del Grupo Oesía. Cuenta con 20 años de experiencia en diferentes categorías y tipos de compra. Especializado en compra de energía como Category Manager. Líder de la transformación digital como responsable de la oficina técnica de Compras, implantando SAP Ariba y mejorando los procesos del departamento. También ha colaborado en el desarrollo del plan estratégico de Compras para 2024-2027. Ha sido miembro del grupo de desarrollo de la gestión de riesgos del grupo Oesía y liderado la creación de gestión de riesgos de la cadena de suministro en el departamento de Compras..

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 durante 10 años. Actualmente es Director de Proyectos de Varadi Consulting, y es Director Académico de AERCE Business School.

JOSÉ FRANCISCO GARRIDO CASAS

Vicepresidente de AERCE, Presidente del Grupo de Trabajo creado en Bruselas (CEN) para la creación del documento normativo CWA 15896 y Presidente del Grupo de Trabajo creado en Madrid (AENOR) –entre otras responsabilidades- para la creación de la Norma UNE 15896 (Norma de Gestión de Compras de valor añadido). En 2017 ha sido nombrado Presidente de IFPSM (Federación Mundial de Compras) en Europa y Vicepresidente de IFPSM. También ha liderado en AENOR el grupo de trabajo para la UNE 20400, trasposición al castellano de la reciente ISO de Compras sostenibles.

GEMA SÁNCHEZ

Licenciada en Administración y Dirección de Empresa por la Universidad de Valencia. Con amplia experiencia en Compras en el Sector de Automoción y de Telecomunicaciones, en éste último como Responsable de Dpto. Associate Certified Coach por la International Coach Federation (ICF) y formada en la Escuela Europea de Coaching de Madrid. Fundadora de Afincoach, Equipo de Coaches Certificados. Consultora y Formadora In-Company en Diinte.S.L.

EVA RUIZ-ESPIGA GÓMEZ

En la actualidad, directora de Compras de Proquimetal. Ha sido consultora de gestión de operaciones y cadenas de suministro, especializada en gestión del cambio. Anteriormente ha sido responsable de la Dirección General de una pyme metalúrgica y textil, así como del Control de Calidad, Atención al Cliente y Compras en multinacional farmacéutica (Lilly SA). PDG por IESE y Master Industria Farmacéutica por el IE. Licenciada en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid.

JORDI SOLSONA SACRISTANA

En la actualidad, Global Indirect Procurement Manager en GB Foods. Con más de 20 años de experiencia en las compras profesionales, experto en reestructuración de departamentos de compras, optimización de procesos, sourcing y e-Sourcing. Ha sido Responsable de Compras de Novartis Farmacéutica y ha colaborado con consultoras diversas como Everis, Lowental Massai, iSOCO, Xchanging, así como con Taurus Group siendo Director de Compras del Grupo internacional. **JOSÉ**

RAMÓN TOLEDO LÓPEZ

Regional Procurement Manager en Nokia Mobile Networks. Ingeniero de Telecomunicaciones por la UAH, Master in Strategic Procurement por CIPS y certificado en Leadership Development por Harvard Business School. Tras su paso en varias empresas del sector Telco, en 1999 se incorpora a Nokia desempeñando en diferentes posiciones en Finlandia, Alemania y España, hasta el año 2006 donde entra en el del departamento de compras desarrollando su carrera y alcanzando posiciones de Director de Compras en España y en 2014 como CPO Europe en la división ferroviaria. En 2017 asume la dirección de Procurement & Supply Chain del Sur de Europa para el Sector Público, Transporte, Energía y Grandes Empresas, junto con el liderazgo en el sector transporte a nivel global. Además de su rol como Jefe de Compras, compagina su actividad profesional con la práctica del coaching y la mentoría interna, acompañando a empleados en su desarrollo personal y profesional para potenciar su desempeño y bienestar.



Horario (sesiones webinar):

En modalidad On-line, se realiza en cada módulo dos webinar en directo. La primera de 16 a 17 h. y la segunda de 15 a 18 horas, los días indicados.

Precio:

CURSO COMPLETO: **5.775 € + IVA**

MÓDULOS SUELtos: **950 € + IVA**

Se admite la inscripción por módulos independientes (de los módulos del 1 al 8)

DESCUENTOS PARA ASOCIADOS DE AERCE:

- 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

DESCUENTOS POR INSCRIPCIÓN ANTICIPADA:

- Se aplicará un descuento del 5% en aquellas inscripciones recibidas y abonadas con una antelación mínima de un mes respecto al inicio del curso.

BONIFICABLE A TRAVÉS DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE LA FORMACIÓN CONTÍNUA.
AERCE NO REALIZA LOS TRÁMITES PARA GESTIONAR LA BONIFICACIÓN.

Certificado de asistencia y diploma:

Los participantes que asistan como mínimo al 80% del total de horas lectivas, recibirán un Certificado AERCE que acredita su asistencia al Curso. Los participantes que lo deseen pueden realizar un examen al finalizar el Curso para obtener el Diploma AERCE en el Curso de Dirección en Compras.

Título de Experto Universitario en Compras

Los alumnos que lo deseen pueden optar a la obtención del título de Experto Universitario en Dirección de Compras, expedido Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle. El Curso de Gestión Avanzada en Compras tiene 20 ECTS (European Credit Transfer System). La Salle otorgará el título a los alumnos que hayan realizado el curso si disponen de la titulación de licenciado, ingeniero, arquitecto, graduado o equivalente. En caso contrario, La Salle podrá validar al alumno en función de la formación y experiencia previas. Los alumnos deberán abonar los derechos de examen para poder obtener la titulación, establecidos en el 20% del importe de la matrícula del Curso. Para los alumnos que realicen el curso en modalidad presencial, que quieran obtener la titulación de Experto Universitario hay un complemento en formato on-line a realizar en el campus virtual a lo largo del curso. Se planteará asimismo la realización de un proyecto a lo largo del mismo por parte de los alumnos, bajo la coordinación y supervisión del Director de Curso.

*Se admite la inscripción por módulos independientes.

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 contratados por el asistente.



AERC-E

MADRID

Paseo de la Castellana 121 7ºD, 28046, Madrid
914760144
admmad@aerce.org

BARCELONA

Calle Aribau 112, 2º, puerta 1º, 08036, Barcelona
934532580
info@aerce.org

formacion@aerce.org

aerce.org