



OFERTA  
**Formativa**  
2024

CRECEMOS CONTIGO



# Índice

AERCE Business School	03
Formación integral	06
Formación específica	11
Píldoras de autoformación	14
Formación in Company	16
Auditoría de perfiles profesionales	17
Equipo docente	18
Becas y descuentos	19
Dicen de nosotros...	20
Diplomas y certificaciones	22



**AERCE** es la **Asociación Española de responsables de Compras, Contratación y Aprovisionamiento** de referencia para los profesionales de Compras de nuestro país. Más de 30.000 alumnos han pasado por nuestras aulas; 100 cursos anuales; más de 30 años formando profesionales y más de 70 profesores en activo en empresas españolas y multinacionales. Desde su fundación hace ya 42 años, la Asociación desarrolla una intensa actividad formativa que ha adquirido trascendencia incluso en el panorama internacional. Uno de los objetivos principales de AERCE es que todos los profesionales de Compras tengan acceso a una formación adecuada que les proporcione competencias, conocimiento, habilidades y herramientas para optimizar sus decisiones de Compras en la empresa y obtener con ello ventajas competitivas. Para ello, la Asociación canaliza un año más todo su plan de formación bajo el paraguas de la “**AERCE Business School**”.

## ¿Por qué es importante la función de Compras en la empresa?

La función de Compras es, cada vez más, un área crítica para la competitividad y rentabilidad de las empresas. Hay que tener en cuenta que las empresas destinan, de media, dos terceras partes de

sus ingresos en comprar materiales, artículos y servicios del exterior. Si la base son los costes en lugar de los ingresos, el impacto de las Compras cobra aún más relevancia, ya que suponen una media de cerca de tres cuartas partes de los costes totales. Por lo tanto, hoy día las responsabilidades de los profesionales de Compras van en aumento. Compras gestiona la mayor parte del presupuesto de la empresa y, por tanto, tiene una gran capacidad para influir en sus resultados.

## ¿Por qué es vital formarse en Compras?

La formación es una de las herramientas poderosas para impulsar el crecimiento profesional y fijar perspectivas de futuro. Para ayudarte a lograrlo, AERCE ha desarrollado una serie de programas de formación especializados e impartidos por reconocidos profesionales de la función de Compras. Tanto en el caso de los profesionales en activo como en el de quienes aún tienen una larga carrera por delante, los programas de AERCE Business School ofrecen una preparación extraordinaria para afrontar con éxito una de las funciones más significativas de toda estructura empresarial. Además, y para adaptarse a las necesidades de cada profesional, dichos programas se pueden cursar en **formato blended**, y **también en formato presencial con apoyo online**.

## UNIVERSIDAD A LA CARTA

Fruto de la constante inquietud y afán innovador de AERCE para ofrecer lo mejor a sus asociados, se detectó la necesidad de una titulación universitaria específica, inexistente hasta ahora en la función de Compras.

Con tal objetivo y en colaboración con el Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle han certificado un gran número de programas formativos que, coordinados por AERCE, ofrecen diversos itinerarios formativos de especialización, que se adaptan a las necesidades de cada organización. De este modo, los alumnos podrán elegir, entre toda la oferta formativa, aquellos contenidos que más les interesen para obtener los créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) necesarios para conseguir su titulación universitaria.

El objetivo no es otro que el de ofrecer un completo plan de formación flexible que garantice el alto grado de especialización que demandan las empresas.

## MÁSTER EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE COMPRAS

Certificados por el Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle, los módulos formativos de AERCE constan de 4000 horas de formación para ofrecer la posibilidad de obtener una titulación universitaria. Y siempre, pudiéndose configurar el itinerario formativo que mejor se adapte a cada necesidad.

Una modalidad de formación universitaria totalmente novedosa en la que los alumnos y empresas, tendrán la posibilidad de configurarse su propio título de Experto Universitario, Especialista Universitario o Máster por el Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle.

"LAS EMPRESAS DESTINAN, DE MEDIA, UN 70% DE SUS INGRESOS A COMPRAR MATERIALES, PRODUCTOS Y SERVICIOS"

"PROGRAMAS EN FORMATO PRESENCIAL, ONLINE Y BLENDED"

"MÁS DE 30.000 DIRECTIVOS Y PROFESIONALES DE COMPRAS SE HAN FORMADO CON AERCE"

"LOS ALUMNOS DE AERCE PODRÁN ELEGIR, ENTRE TODA LA OFERTA FORMATIVA, AQUELLOS CONTENIDOS QUE MEJOR RESPONDA A SUS NECESIDADES FORMATIVAS, Y OBTENER LOS CRÉDITOS ECTS NECESARIOS PARA CONSEGUIR SU TITULACIÓN UNIVERSITARIA EN COMPRAS"

### FORMACIÓN AERCE 2023 (EN CIFRAS)

Cursos realizados	77
Alumnos	744
Horas lectivas impartidas	2.716
Cursos Formación integral *	8
* EQUIVALENTE A EXPERTO UNIVERSITARIO	
Cursos Formación específica	48
Cursos In-Company	21
Titulaciones expedidas	16
* EXPERTO UNIVERSITARIO, AERCE - LA SALLE	



# Formación integral

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 consta de **tres cursos complementarios, que conforman un programa integral equivalente al Máster Executive en Dirección de Compras.**



Alternativamente, es factible realizar el Curso de Especialista en la Norma UNE 15896 para obtener 20 ECTS, en lugar del curso de Experto o de Gestión Avanzada de Compras.

Estos programas 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.

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 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 aprendidas en sus entornos profesionales.



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

## CURSO DE EXPERTO EN COMPRAS

### FECHAS

Próxima convocatoria: de octubre de 2024 a junio de 2025.

### PRESENTACIÓN

En el Curso de Experto en Compras se incluye un conjunto de conocimientos, técnicas y herramientas que constituyen la base para el desempeño de cualquier parcela del área de Compras. Engloba la formación necesaria para asegurar el conocimiento de la función de Compras en cuanto a procesos de Compras, gestión de proveedores, gestión de contratos y la unidad de Compras en la empresa, cuyo dominio resulta imprescindible para que, cualquier profesional recién incorporado a esta función, puedan ejercer su trabajo con la máxima eficacia y eficiencia.

### OBJETIVOS

- Dotar al profesional de herramientas que faciliten sus decisiones del día a día.
- Establecer las especificaciones y la planificación de Compras.
- Mejorar la gestión de stocks.
- Definir las relaciones con los proveedores.
- Establecer las bases de la efectividad en la gestión de las Compras.
- Negociar la mejora continua de las prestaciones de los proveedores.
- Destacar los conceptos y reglas éticas de la compra.

### A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Compradores y responsables de Aprovisionamientos.
- Técnicos compradores y de Aprovisionamientos.
- Agentes de Compras y Aprovisionamientos.
- Personal de reciente incorporación al área de Compras y Aprovisionamientos.

### CONTENIDO

- Módulo 1: La Función de Compras y aprovisionamiento.
- Módulo 2: Definición y planificación de la Compra.
- Módulo 3: Identificación, evaluación y selección de proveedores.
- Módulo 4: Roles y relaciones del proceso de Compras y aprovisionamientos.
- Módulo 5: El proceso de negociación en Compras.
- Módulo 6: Marco Legal de los contratos de Compras.
- Módulo 7: Gestión de almacenes, stocks y logística.
- Módulo 8: Procesos y procedimientos de Compras.

**INSCRIPCIÓN:** El alumno tiene la posibilidad de inscribirse al programa completo o a módulos independientes del propio curso.

**VER FICHA DEL  
PROGRAMA**

## CURSO DE GESTIÓN AVANZADA DE COMPRAS

### FECHAS

De enero a octubre 2024.

### PRESENTACIÓN

El Curso de Gestión Avanzada de Compras proporciona acceso a una formación adecuada, que facilite a los profesionales de Compras competencias, conocimientos, habilidades y herramientas para optimizar sus decisiones de Compras en la empresa y obtener con ello una ventaja competitiva.

### OBJETIVOS

- Conocer la potencia y oportunidades del global sourcing.
- Determinar las palancas de la Calidad en Compras.
- Cómo y qué herramientas debemos conocer y gestionar en Compras.
- Conocer y practicar el proceso de negociación en Compras.
- Elaborar el mapa de riesgos en Compras.
- Cómo comprar con responsabilidad social.
- Conocer con qué grado de excelencia se gestionan las Compras en la empresa.

### A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Responsables y Jefes de Compras.
- Gestores de Compras.
- Category Managers.
- Analistas de Compras.
- Compradores Senior.
- Profesionales relacionados con proveedores y con las Compras y Aprovisionamientos.

### CONTENIDO

- Módulo 1: Global Sourcing.
- Módulo 2: La gestión de calidad en Compras.
- Módulo 3: Gestión de la información en Compras.
- Módulo 4: Negociación en Compras: herramientas psicológicas.
- Módulo 5: Gestión de riesgos en Compras.
- Módulo 6: Mejora continua e innovación en Compras. Compras 4.0.
- Módulo 7: Liderazgo, control y decisión como palancas hacia la excelencia en Compras.
- Módulo 8: Compras y responsabilidad social.
- Módulo 9: Fundamentos de la Norma de gestión de Compras. Caso práctico.

**INSCRIPCIÓN:** El alumno tiene la posibilidad de inscribirse al programa completo o a módulos independientes del propio curso.

**VER FICHA DEL  
PROGRAMA**



## CURSO DE DIRECCIÓN DE COMPRAS

### FECHAS

De octubre de 2024 a junio de 2025.

### PRESENTACIÓN

Los nuevos tiempos y tendencias, los retos que impone la globalización y la continua demanda de aportar valor en las organizaciones, exigen a los directivos de Compras nuevas habilidades y conocimientos.

Este curso totalmente renovado ofrece a la oportunidad de conocer las últimas tendencias y los aspectos clave de la función de Compras y su alineamiento con otras direcciones. Se verán temas como el Lean aplicado a las Compras, Dirección y liderazgo en Compras, Category Management, Gestión de las Relaciones con los Proveedores o la Estrategia en Compras.

### OBJETIVOS

- Conocer cómo gestionar los proyectos Lean en Compras.
- Entender muy bien la diferencia entre un líder y un gestor.
- Dirigir los procesos de gestión del cambio.
- Entender la importancia de la estrategia y cultura corporativa.
- Elaborar el plan estratégico del departamento de Compras.
- Entender cómo pasamos de trabajar los materiales por naturaleza del producto a Gestionar Categorías (CatMan) en base a su mercado e impacto en la empresa.
- Conocer cómo desarrollar las relaciones con los proveedores (SRM) para obtener ventaja competitiva.
- Entender las implicaciones financieras de la gestión de Compras en la rentabilidad de la Empresa.
- Cómo realizar y gestionar el performance y la auditoría de Compras.

### A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Directores, Jefes de Compras y Aprovisionamientos y profesionales.
- Responsables de Compras con experiencia, y profesionales que deseen potenciar sus habilidades y conocer las últimas tendencias y los aspectos clave que inciden en esta área de la empresa.

### CONTENIDO

Módulo 1: Gestión estratégica de Compras.

Módulo 2: Gestión de proyectos y Lean para compradores.

Módulo 3: Dirección y liderazgo de la función de Compras.

Módulo 4: Category Management.

Módulo 5: Supplier Relationship Management (SRM).

Módulo 6: Gestión financiera de la dirección de Compras.

Módulo 7: Performance y auditoría en Compras.

Módulo 8: Gestión de la cadena de suministro & Category Management. Caso práctico.

**INSCRIPCIÓN:** El alumno tiene la posibilidad de inscribirse al programa completo o a módulos independientes del propio curso.

**VER FICHA DEL  
PROGRAMA**

## PROGRAMA SUPERIOR DE COMPRAS PARA PYMES

### FECHAS

De abril a septiembre de 2024.

### PRESENTACIÓN

En colaboración con PIMEC, la confederación patronal de pequeñas y medianas empresas (pymes) y los autónomos de Cataluña, AERCE ha desarrollado este programa específico que ayude a las pymes a obtener un mayor rendimiento y preparación ante el cambio.

La función de Compras es, cada vez más, un área crítica para la competitividad y rentabilidad de todas las empresas. Hay que tener en cuenta que las empresas destinan, de media, entre un 60% y un 70% de sus ingresos en comprar materiales, artículos y servicios del exterior de la organización. Además las capacidades de los proveedores son clave para la caracterización y diferenciación en el mercado por su aportación de valor e innovación.

Para poder tener un mayor rendimiento y estar preparados ante el cambio, en AERCE ofrecemos la posibilidad de adquirir las competencias, habilidades y conocimientos de la función de compras, enfocada a empresas pymes y autónomos.

### A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Responsables de Compras y aprovisionamiento
- Técnicos de Compras y aprovisionamiento
- Personal de reciente incorporación al área de Compras y aprovisionamiento

### CONTENIDO

- Módulo 1: Fundamentos de Compras (PYMES).
- Módulo 2: La negociación en Compras.
- Módulo 3: Marco legal de los contratos de Compras.
- Módulo 4: Gestión de almacenes, stocks y logística.
- Módulo 5: Análisis, gestión y control de Compras.

**VER FICHA DEL  
PROGRAMA**

## CURSO FORMACIÓN ESPECIALISTA EN LA NORMA UNE 15896 EN COMPRAS

### FECHAS

Del 13 de mayo al 4 de octubre de 2024.

### PRESENTACIÓN

El Curso de Formación de Especialista en la Norma UNE 15896 en Compras incluye un conjunto de conocimientos, técnicas y herramientas en la función de Compras que constituyen la base de conocimientos establecidos por AERCE para que los auditores según entidades de acreditación, consultores o profesionales de compras u otra índole puedan ejercer como Especialista de Compras de la Norma UNE 15896 - Gestión de Compras de Valor Añadido.

Los alumnos que superen con éxito las pruebas de evaluación del Curso recibirán un Certificado de Especialista de Compras emitido por AERCE que acredita que cumplirán los requisitos de formación en Compras establecidos por AERCE para ejercer como Especialista de Compras.

### A QUIÉN VA DIRIGIDO

El curso está dirigido a todos aquellos profesionales interesados en obtener los conocimientos necesarios para ejercer como Especialista de Compras, sobre la base de la Norma UNE 15896 - Gestión de Compras de Valor Añadido, así como personas interesadas en adquirir una formación que puedan desarrollar en su carrera profesional en un futuro.

### CONTENIDO

Parte 1: Capacitación en Compras: Según criterios Norma UNE 15896.  
Parte 2: Capacitación Experto en Compras: según Norma UNE 15896.

**VER FICHA DEL  
PROGRAMA**

# Formación específica

AERCE ha identificado una gran cantidad de capacidades y habilidades generales en Compras, y las ha agrupado en diferentes áreas de especialización. Todas ellas concernientes a los diferentes perfiles y categorías profesionales que abarca la función de Compras en los diferentes puestos de trabajo de la función de Compras en los diferentes sectores del mercado, tanto en el ámbito privado como en el público.

Con el objetivo de desarrollar estas habilidades concretas de la gestión de Compras, AERCE dispone de una serie de programas de formación especializada que proporcionan al profesional de compras las herramientas necesarias para adquirir estas capacidades.

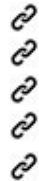
Estos programas se pueden desarrollar en formato presencial y/o en formato online.

## ASPECTOS LEGALES Y CONTRATACIÓN

### CURSO

- Aspectos jurídicos de los contratos de Compras
- Contract Management
- Marco legal de los contratos de Compras
- Responsabilidades de Compras en la subcontratación
- La contratación de las entidades del Sector Público

### FICHA PROGRAMA

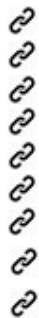


## COMPRAS EN DIFERENTES SECTORES

### CURSO

- Compra de energía
- Compra de marketing y publicidad
- Compra de servicios profesionales
- Compras de sistemas de información
- Compras de viajes corporativos
- Gestión de la información en Compras
- Compra de bienes de equipo y mantenimiento
- Compras de flotas de vehículos y movilidad corporativa
- Compra de envases y embalaje

### FICHA PROGRAMA



## COMPRAS INTERNACIONALES Y GLOBALIZACIÓN

### CURSO

- Global Sourcing
- Las Nuevas Reglas Incoterms® 2020 en la gestión de Compras internacionales

### FICHA PROGRAMA

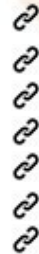


## CONTROL DE GESTIÓN

### CURSO

- Análisis, gestión y control de Compras con Excel
- Gestión de proyectos y Lean para Compradores
- Indicadores de la gestión de Compras
- Performance y auditoría en Compras
- Reducción de costes en Compras a través del análisis e ingeniería de valor
- Gestión financiera de la dirección de Compras
- Informes y cuadro de mando para Compras con Power BI

### FICHA PROGRAMA

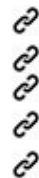


## DIRECCIÓN, LIDERAZGO Y GESTIÓN DE TALENTO

### CURSO

- Dirección y liderazgo de la función de Compras
- Roles y relaciones del proceso de Compras y aprovisionamientos
- Técnicas de ventas para compradores
- Liderazgo, control y decisión como palancas hacia la excelencia en Compras
- Mejora continua e innovación en Compras. Compras 4.0.

### FICHA PROGRAMA

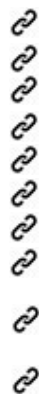


## ESTRATEGIA DE COMPRAS

### CURSO

- Category Management
- Definición y planificación de la Compra
- Estrategias de Compra y análisis de mercado
- Fundamentos de Compras
- Gestión de riesgos en Compras
- La función de Compras y aprovisionamiento
- Robotic Process Automation e inteligencia artificial en Compras
- Externalización de servicios, Business Process Outsourcing y planteamiento de los Service Level Agreement
- Curso de refresco y mantenimiento del Título de Experto según Norma Europea de Compras
- Gestión estratégica de Compras

### FICHA PROGRAMA

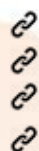


## GESTIÓN DE PROVEEDORES

### CURSO

- Identificación, evaluación y selección de proveedores
- La gestión de la calidad en Compras
- Supplier Relationship Management (SRM)
- Gestión estratégica de proveedores

### FICHA PROGRAMA



## GESTIÓN LOGÍSTICA, ALMACENES Y STOCKS

### CURSO

- Aprovisionamiento y stocks: gestión y técnicas
- Gestión de almacenes, stocks y logística

### FICHA PROGRAMA

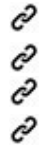


## NEGOCIACIÓN Y RELACIONES

### CURSO

- La negociación en las Compras y relaciones con los proveedores
- Procesos, tipos y tácticas de negociación en Compras
- Negociación en Compras: heramientas psicológicas
- Conocer a Compras para mejorar sus ventas

### FICHA PROGRAMA

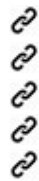


## SOSTENIBILIDAD EN COMPRAS

### CURSO

- Técnico en la ISO 20400 : 2017 de Compras sostenibles
- Sostenibilidad en Compras
- Aplicación de políticas ESG en Compras
- Huella de carbono y descarbonización de la cadena de suministro
- Mecanismo de ajuste en frontera por carbono y sus efectos en las Compras

### FICHA PROGRAMA



# Píldoras de autoformación

AERCE es consciente de que hoy día, debido a las apretadas agendas laborales, a muchos profesionales de Compras les puede resultar complicado cuadrar sus horarios para asistir a clases presenciales. Por este motivo, a la oferta formativa de la **AERCE Business School** hemos incorporado unas **píldoras didácticas**. Unos **cursos online de autoformación en Compras con un formato multimedia interactivo**. Cada píldora está enfocada a una temática concreta ofreciendo conocimientos y habilidades específicas y prácticas para el trabajo diario.

## ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE ESTA MODALIDAD?

EVITA DESPLAZAMIENTOS

OFRECE LIBERTAD DE HORARIOS

SUPONE UN MENOS COSTE ECONÓMICO

PERMITE CONCILIAR VIDA PERSONAL Y PROFESIONAL

OFRECE UN ENFOQUE PRÁCTICO Y ACCESIBLE



**TODO ELLO SIN PERDER CALIDAD EN SU FORMACIÓN, Y CON CONTENIDOS DE PRIMER NIVEL**

## OFERTA EN PÍLDORAS DE AUTOFORMACIÓN

Las píldoras didácticas programadas por AERCE son las siguientes:

- [Aspectos generales de los indicadores de Gestión empresarial](#)
- [Introducción al Category Management de Compras](#)
- [Lean Procurement](#)
- [Liderazgo en Compras](#)
- [Análisis económico de la empresa](#)
- [Análisis financiero de la empresa](#)
- [Marketing en Compras](#)
- [Naturaleza de la cadena de suministro](#)
- [Apartados de la Norma](#)
- [Gestión del riesgo en Compras](#)
- [Naturaleza del riesgo](#)
- [E-Sourcing. RFX](#)
- [Soluciones de los portales de proveedores](#)
- [Análisis y gestión de los actores en las relaciones de Compras](#)
- [Sistemas de planificación de Compras](#)
- [Control y seguimiento de la gestión de relaciones en Compras](#)
- [Técnicas de previsión de la demanda](#)
- [Influencia del entorno y objetivos de la función de Compras](#)
- [La ética en Compras](#)
- [Precios de venta, costes y precios de Compra](#)
- [Cálculo de los stocks necesarios y sistemas de reacopio](#)
- [Búsqueda de los mejores proveedores](#)
- [Objetivo, control y costes de los stocks](#)
- [Evaluación y preselección de proveedores](#)
- [Evaluación y selección de ofertas](#)
- [Almacenes y su gestión](#)

### DURACIÓN

Cada píldora didáctica tiene una duración de **5 horas lectivas**, y se dispone de **30 días para realizarla**.

## ¿ERES ASOCIADO/A DE AERCE? TU FORMACIÓN PUEDE SALIRTE GRATIS

Con la nueva política de asociados de AERCE, **todos los miembros de AERCE tienen una serie de píldoras disponibles** en función de la cuota (BÁSICA, PLUS O PREMIUM). Aprovecha esta oportunidad!

¿Aún no eres asociado/a de AERCE? No lo dudes entra [aquí](#) y date de alta en la cuota correspondiente.

**¡Disfruta desde ya de todas sus ventajas!**



# Formación *in company*

La formación empresarial y, en concreto la de los profesionales de Compras, supone una inversión de futuro para las compañías. Y es que **permite que obtengan una ventaja competitiva respecto a sus competidores** mediante la mejora del rendimiento de sus equipos.

NUESTRA FORMA DE TRABAJAR CON LA EMPRESA CONSISTE EN EVALUAR LAS NECESIDADES Y SUS REQUERIMIENTOS, MEDIR LA CAPACITACIÓN DE LAS PERSONAS Y, EN BASE A ELLO, OFRECER A LA EMPRESA LOS ITINERARIOS FORMATIVOS RECOMENDADOS PARA CADA UNO DE SUS PROFESIONALES, ASÍ COMO PARA EL CONJUNTO DE LA UNIDAD. POSTERIORMENTE, Y EN FUNCIÓN DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS, LA EMPRESA PODRÁ DETERMINAR EL DESARROLLO DE DICHOS ITINERARIOS

Desde la **AERCE Business School** se ofrece a los Departamentos de Compras la posibilidad de impartir programas formativos en las propias instalaciones de las empresas con el fin de que sus profesionales no tengan que desplazarse para cursar nuestros programas.



# Auditoría de perfiles profesionales

## ALCANCE Y OBJETIVOS

- Identificar las fortalezas y debilidades del equipo de Compras en términos de competencias, basado en las expectativas de nivel del departamento de Compras y en función de la evolución actual y futura de la función de Compras.
- Identificar el nivel de desempeño de cada colaborador de Compras.
- Identificar necesidades de formación y orientaciones a nivel individual.
- Definir recomendaciones de formación, adaptados y personalizados, para el equipo de Compras.

## AL FINALIZAR LA AUDITORÍA DE LOS PERFILES DE COMPRAS, SE OBTIENE:

- Mapa de la situación actual de conocimiento del área de Compras en función de los aspectos requeridos por la compañía.
- Propuesta de itinerario formativo individual y global, cubriendo las necesidades de la empresa.
- Diseño de un plan de formación y desarrollo en el área de Compras a largo plazo, permitiendo realizar un seguimiento de los progresos de los integrantes del equipo de Compras y homogeneizar sus conocimientos.

## INFORME PERFIL PROFESIONAL

Estrategia de compras y aprovisionamiento

Estrategia corporativa	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●
Estrategia de Compras	● ● ● ● ● ● ○ ○ ○ ○
Gestión de Compras	● ● ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○
Estrategias de suministro	● ● ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○
Gestión de aprovisionamiento	● ● ● ● ○ ○ ○ ○ ○ ○
Gestión de la organización de Compras	● ● ● ● ● ● ○ ○ ○ ○
Gestión de las relaciones internas	● ● ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○
Gestión centralizada de Compras	● ● ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○
Gestión del personal de Compras	● ● ● ● ● ● ○ ○ ○ ○
Gestión de la cadena de suministro	● ● ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○
Liredazgo	● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

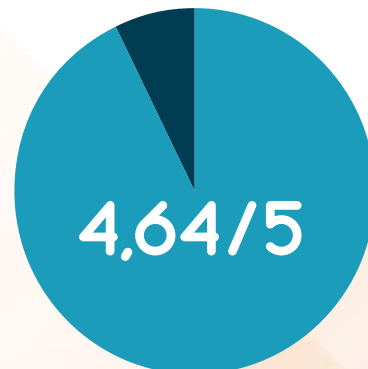
# Equipo docente



El equipo docente de **AERCE Business School**, aúna profesores aúnan la experiencia de varios años en posiciones directivas con la docencia en materia de Compras, contratación y aprovisionamientos.

Como resultado, el claustro de profesores ha sido cuidadosamente seleccionado para cada uno de nuestros cursos. Cada docente dispone de los conocimientos y experiencias que le acreditan como experto en la materia que imparte. Asimismo, todos ellos han debatido y compartido de forma conjunta la orientación formativa de los módulos, dando a cada uno de los cursos un carácter integrador, con una visión global que garantiza los objetivos de los mismos.

VALORACIÓN MEDIA  
DE LOS DOCENTES



# Becas y descuentos

En AERCE Business School creemos firmemente que la formación es el camino para optimizar la gestión de Compras en las empresas y dotar al profesional de herramientas que le permitan extraer el máximo rendimiento de su día a día. Por este motivo, hemos puesto marcha un **programa de becas y descuentos disponible para todos aquellos profesionales y empresas** que quieran inscribir a sus trabajadores en cualquiera de los Programas de Formación de AERCE Business School.

## 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.



## ¿AÚN NO ERES ASOCIADO/A DE AERCE?

No lo dudes, pincha [AQUÍ](#) y date de alta en la cuota correspondiente.

**¡Disfruta desde ya de todas sus ventajas!**

# Dicen de nosotros...

*Estoy segura que en un futuro próximo todos los que hemos realizado este curso, llegaremos a influir en las empresas más destacadas. Gracias a esta formación, he conseguido ascender en mi empresa y después de 13 años en la empresa fui nombrada Responsable de Compras. ¿Se le puede pedir más a un curso?*

**Leticia Martínez, Responsable de Compras de CEGELEC  
ALUMNA DEL CURSO DE EXPERTO EN COMPRAS**

*Con el curso de Gestión Avanzada de Compras he conseguido tener una visión más profesional y plena de todo el proceso de compras, permitiéndome perfeccionar algún proceso u operativa diaria en mi empresa, con el objetivo de la búsqueda de la excelencia deseada, aplicada a la máxima aportación en términos de eficacia y eficiencia.*

**Enrique Sanz , Sourcing Specialist, Strategic Sourcing & Procurement . The Walt Disney Company  
ALUMNO DEL CURSO DE GESTIÓN AVANZADA DE COMPRAS**

*El curso está perfectamente planificado y estructurado. El nivel del profesorado es excelente tanto académica como didácticamente, demostrando también interés en las consultas y dudas planteadas. Además me gustaría destacar el planteamiento del curso, aunando teoría y un enfoque práctico que permite abordar desde el primer momento las decisiones del día a día de la función de Compras. En definitiva muy recomendable.*

**Alfredo Busto Rubiera, jefe de Proyecto de DURO FELGUERA  
ALUMNO DEL CURSO DE EXPERTO EN COMPRAS**

*En mi opinión, uno de los puntos fuertes de Aerce, es la amplia oferta de cursos de formación relacionados con nuestra profesión, resultando ser formaciones muy específicas y dirigidas a solventar problemáticas que aparecen en el día a día. Destacaría de estos cursos, tanto el gran nivel de sus ponentes como sus diversas modalidades de formación*

**David Franco Mata, Responsable Departamento de Compras – THUNE EUREKA  
ALUMNO DE LA PÍLDORA ASPECTOS GENERALES DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

*La formación me ha aportado diferentes perspectivas a las funciones del departamento de compras: estrategia, organización, mejores prácticas, tendencias de mercado, herramientas online, etc. El aspecto que más valoro es el nivel de los formadores, profesionales con una larga experiencia, la cual han compartido con todos nosotros. En definitiva, una experiencia muy enriquecedora que posiblemente complementaré en un futuro con un nivel superior al realizado.*

**Joan Gomera, Comprador en MAXION WHEELS.  
ALUMNO DEL CURSO DE GESTIÓN AVANZADA DE COMPRAS.**

*Si buscas formación, Aerce Business School es sin duda el referente a nivel nacional. Y entre sus distintos programas, su Máster Executive en Dirección de Compras, es el programa más completo que podrás encontrar en el mercado, y, además, impartido por compradores de primer nivel.*

**Manuel Raro Zarzoso, adjunto director de Compras, contratación y logística y director de finanzas,  
Compras y control – GLOBAL OMNIUM  
ALUMNO DEL CURSO DE COMPRA DE ENERGÍA**

*AERCE, mediante sus cursos de formación, no sólo me ha aportado llegar a entender mejor la función de Compras, sino que me ha ayudado a evolucionar dentro de mi empresa, a estar más involucrado en la cadena de valor y por tanto a participar de forma más activa en la toma de decisiones estratégicas de mi Compañía.*

**Juan Manuel Bravo Vivas, responsable departamento de Compras - DEUTZ SPAIN  
ALUMNO DEL CURSO DE DIRECCIÓN DE COMPRAS**

*Decidí reorientar mi carrera profesional por el estímulo que supone la posibilidad de aplicar los conocimientos de gestión y análisis adquiridos en AERCE, orientados hacia un entorno de empresas estratégicas, con una firme trayectoria, además del reto que constituye integrarse en equipos multidisciplinares de profesores que aportan su gran trayectoria profesional y contribuyen a formar los futuros especialistas con un Master Homologado por la Universidad La Salle.*

**Iván Gómez Infantes  
ALUMNO DEL CURSO DE EXPERTO UNIVERSITARIO EN GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS**

*La formación que realiza AERCE aporta competitividad y valor a las empresas que confían a ella su formación. Mi experiencia como alumna me ha permitido adquirir conocimientos interesantes que se pueden aplicar a mi trabajo, en cuanto a adaptación de ideas y mejoras de procesos. El modelo que utilizan se ajusta perfectamente al perfil de las personas que trabajamos.*

**Mónica Rodríguez, jefa de Compras de SERVICIOS RENOVADOS DE ALIMENTACIÓN, S.A.  
ALUMNA DEL CURSO DE DIRECCIÓN DE COMPRAS**

# Diplomas y certificaciones

Las titulaciones de **AERCE Business School** garantizan y certifican que el alumno ha adquirido los conocimientos exigidos para la obtención de cada una de ellas.

Las titulaciones avaladas por AERCE son:

## CERTIFICADO DE AERCE

Se entregará a todos los participantes de los cursos que acrediten completar un porcentaje igual o superior al 80% del total de horas lectivas.

## DIPLOMA DE AERCE

Se entregará a todos aquellos alumnos que, además de los requisitos del Certificado de AERCE, superen las pruebas de evaluación finales correspondientes.

## TITULACIÓN UNIVERSITARIA EN COMPRAS

Los alumnos que lo deseen pueden optar a la obtención del título Universitario en la especialidad que corresponda. Este título es expedido por el **Centro de Estudios Universitarios La Salle** y está **avalado por AERCE**. La Salle otorgará el título a los alumnos que hayan realizado el curso si disponen de la titulación de licenciado, ingeniero, arquitecto, graduado o titulación equivalente. En caso contrario, La Salle podrá validar al alumno en función de la formación y experiencia previas.





Sentamos  
las bases  
de tu futuro

Crecemos  
**CONTIGO**

AERCE  
Business  
SCHOOL





AERCE

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

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