



PROGRAMA Superior de Dirección de Compras

2025
SAN SEBASTIÁN



Con acceso a titulación Universitaria de:



En colaboración con:



CAMARA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO BAZKUNDEA

PROGRAMA Superior de Dirección de Compras

En San Sebastián: del 21 de mayo al 8 de octubre de 2025

Presentación:

Los nuevos tiempos, tendencias y exigencias de aporte de valor a la empresa exigen nuevas habilidades y conocimientos a los Directivos de Compras. Este curso ofrece a la oportunidad de conocer las últimas tendencias y los aspectos clave de la función de Compras y su alineamiento con otras direcciones.

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 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.

El profesorado aúna la experiencia en posiciones directivas en Compras con la docencia en esta materia, permitiendo que el programa se caracterice por un enfoque muy práctico.



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

A quién va dirigido:

- Este programa se dirige a Responsables y Directores de Compras que requieren una formación estratégica para liderar el desarrollo de la función de Compras. También es recomendable para aquellos profesionales, Responsables de Compras que deseen reflexionar sobre su experiencia y acelerar el desarrollo de sus equipos, así como inyectar una nueva dinámica en su organización.

Acerca de AERCE Business School:

AERCE Business School es la Escuela referente en el ámbito de la función de Compras y de la gestión de la Cadena de Suministro.

- Más de 30.000 profesionales formados con nosotros
- 100 cursos anuales impartidos
- Más de 30 años ofreciendo formación de calidad en Compras
- Más de 70 miembros del equipo docente son profesionales en activo en empresas españolas o multinacionales

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 - CEGELEC
Alumna Curso 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 Gestión avanzada 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 - SERVICIOS RENOVADOS DE ALIMENTACIÓN, S.A.
Alumna Curso Dirección 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 Compra de energía

Programa

MÓDULO 1

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS

San Sebastián: 21 y 22 de mayo 2025

- Conocer qué es la estrategia empresarial
- Entender qué son los principios, los valores empresariales y la cultura corporativa
- Elaborar el plan estratégico del departamento de Compras
- Cómo elaborar el posicionamiento estratégico
- Comunicar nuestras ideas o proyectos de forma adecuada
- Analizar las fuerzas del mercado
- Cómo elaborar una propuesta de valor de Compras

MÓDULO 2

LA NEGOCIACIÓN AVANZADA EN COMPRAS

San Sebastián: 18 y 19 de junio 2025

- Conceptos sobre negociación
- La escucha activa en el proceso negociador
- Técnicas entrevista para mejorar la negociación
- La negociación no verbal
- La negociación asertiva
- Persuasión. 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 3

CATEGORY MANAGEMENT

San Sebastián: 9 y 10 de junio 2025

- Gestión por Categorías
- Análisis Situación inicial de las Compras
- La Categoría
- Análisis Interno
- Incremento del Valor
- Análisis de Mercado
- Restricciones de las Compras
- Estrategia de Compras
- Plan de Compras

MÓDULO 4

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PROVEEDORES

San Sebastián: 17 y 18 de septiembre 2025

- Pautas para establecer una relación de trabajo con los proveedores para maximizar la obtención de valor y mejorar el rendimiento de la organización
- Determinar las fuentes de generación de valor, obtención de valor frente a sólo coste
- Segmentar la base de proveedores e identificar los estratégicos
- Gestionar el contrato a largo plazo adecuándolo a los cambios de estrategia
- Cómo desarrollar la relación para capturar valor y ventaja competitiva
- Cómo ser el cliente preferente de nuestro proveedor.
- Gestionar el riesgo

MÓDULO 5

SOSTENIBILIDAD EN COMPRAS

San Sebastián: 7 de octubre 2025

- Definiciones, conceptos y alcance de la sostenibilidad
- Principales hitos
- Por qué las empresas deben avanzar en sostenibilidad? Impacto en la organización
- Conceptos clave: Economía circular, riesgos ambientales, Huella de carbono, Residuos, Estándares de sostenibilidad, Memoria de sostenibilidad
- Compras y su papel clave en la sostenibilidad
- Evaluación proveedores, en función de criterios de sostenibilidad y responsabilidad social
- KPIs de sostenibilidad.

MÓDULO 6

PERFORMANCE E INDICADORES EN COMPRAS

San Sebastián: 8 octubre de 2025

- Indicadores de Compras de Materiales (materias primas y materiales, productos semielaborados, terminados, subcontratación)
- Indicadores de Compras de Servicios.
- Indicadores de Rendimiento y Productividad del equipo de Compras.

Profesorado

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.

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 para desarrollar a las personas en sus organizaciones.

CRISTIAN LIENAS

Ingeniero Industrial MBA por Esade, ha liderado equipos de Compras a nivel estratégico y operacional cerca de 25 años, en los sectores químico, farmacéutico y de consultoría de negocio, en entornos multinacionales. Ha gestionado categorías, directamente o a través de sus equipos, con metodologías avanzadas de Gestión de Categorías, con impacto directo de savings en la cuenta de resultados, innovación aplicada, gestión del riesgo y partenariatado con proveedores a largo plazo. Ha dado más de 20 cursos y ponencias de Compras a nivel nacional e internacional en temas como Category Management, Supply Risk o Supplier Relationship Management.

JAVIER BERMEJO REMÍREZ

Ha trabajado como Director Corporativo de Compras e Industrial en MTorres, como Director de Compras, Logística y Subcontratación en Apoyos Metálicos (Gamesa Eólica) y en Caucho Metal Productos. Trabajó en Compras Avanzadas en Electrolux y en Ingeniera de Producción en Mercedes-Benz. Actualmente es Director Corp. de Servicio al Cliente en RMD Group. Con más de veintiocho años de experiencia en gestión de operaciones industriales y gestión de la cadena de suministro es Doctor por la UR e Ingeniero de Telecomunicación por la UPC, E-MBA por ICADE. Certified Professional in Supply Management CPSM por ISM, Project Management Professional-PMP por PMI y está certificado como Green Belt Seis Sigma por ASQ. Es Experto en la norma de Compras UNE-15896 y especialista en la ISO-20400 de Compras

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 de compras de valor añadido e ISO 20400 de Compras sostenibles, en sectores de oil & gas, energías renovables, alimentación y bebidas, banca y agricultura, etc. Licenciada en administración y dirección de empresas, experta en dirección de compras y en las normas UNE 15896 e ISO 20400.

Horario:

Todos los módulos y días de 9:30 a 14:00 y de 15:00 a 17:30h.

Ubicación:

San Sebastián

Cámara de Comercio de Gipuzkoa.
Tolosa Hiribidea, 75, 20018 Donostia, Gipuzkoa

Precio:

CURSO COMPLETO: **3.500 € + IVA**

MÓDULOS SUELTOS DEL 1 AL 4: **950 € + IVA** | MÓDULOS 5 Y 6: **630 € + IVA**

Se admite la inscripción por módulos independientes.

DESCUENTOS PARA ASOCIADOS DE AERCE:

- Descuentos del 20% para profesionales y empresas asociadas a AERCE y de Cámara de Guipúzcoa. (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 que acredita su asistencia al Curso.

Los participantes que lo deseen pueden realizar un examen al finalizar el Curso para obtener el Diploma AERCE del Programa Superior en Dirección de Compras.

Título de Programa Superior Universitario en Compras

Los alumnos que lo deseen pueden optar a la obtención del título de Programa Superior Universitario en Compras, expedido Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle. El Curso tiene 10 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 titulación 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.

*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.



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

aerce.org