



CALENDARIO

Inicio: 26 de octubre de 2017

Fin: 13 de abril de 2018

Horario: Jueves y Viernes de 11.00 a 15.00 y 16.30 a 19.30.

Duración: El curso consta de 20 ECTS Distribuidos en 133 horas presenciales, complemento online y Proyecto Final tutorizado por el director académico del programa.



EQUIPO DOCENTE

Director Académico AERCE:

D. Rafael Castelló

Director Académico Curso Dirección de Compras:

D. Miguel Benítez Fernández

Docentes:

D. Francisco Lobo Duro

D. Francisco Casalins Suárez

D. Juan José Jiménez Muñoz

D. Jordi Monsech Egea

D. Jaume Mora Vilatella

Dña. Eva Ruiz-Espiga Gómez

D. Martín Martínez Rupérez

D. José Ramón Toledo



PRECIO

4.950 € Las tasas de la titulación de Experto universitario están establecidas en el 20% del importe de la matrícula.

Descuentos: 40% descuento para empresas adheridas a Cámara, Socios AERCE, Autónomos y Desempleados.



INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

CÁMARA DE COMERCIO DE GIJÓN

Tel: 985 180 180 • Email: esanchez@camaragijon.es

Persona contacto: Eva Sánchez Nosti

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO,
INDUSTRIA, SERVICIOS Y NAVEGACIÓN DE GIJÓN
Ctra. Piles al Infanzón, 652, C.P. 33203, Gijón
T. 985 180 180 F. 985 180 143
www.camaragijon.es
esanchez@camaragijon.es

AERCE, ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE
PROFESIONALES DE COMPRAS, CONTRATACIÓN Y
APROVISIONAMIENTOS
Madrid: Paseo de la Castellana nº 121, 7ºD
Teléfono: 91 476 01 44
Barcelona: Rambla Catalunya nº 120, 1 - 1
Teléfono: 93 453 25 80
E-mail: formacion@aerce.org · www.aerce.org

MASTERS Y PROGRAMAS DE ESPECIALIZACIÓN



CURSO DE DIRECCIÓN DE COMPRAS

▶ PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN ◀

Cámara
Gijón

aerce

Fruto de la colaboración de **AERCE (Asociación Española de Profesionales de Compras)** y la **Cámara Oficial de Comercio de Gijón**, se desarrolla por primera vez en Gijón el Curso de Dirección de Compras. Los nuevos tiempos, tendencias, globalización y exigencias de aporte de valor a la empresa exigen nuevas habilidades y conocimientos a los Directivos de Compras. Este curso totalmente renovado ofrece 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.

¿A quién va dirigido?

Directores, Jefes de Compras y Aprovisionamientos, Category Managers. También es recomendable para aquellos profesionales Responsables de Compras, con experiencia y que hayan realizado los dos cursos troncales de iniciación (Experto) y Gestión Avanzada de Compras de AERCE. Asimismo, este Curso es recomendable para Directores Económicos y Financieros, Directores de Logística, Directores de Producción y Jefes de Gestión de Materiales y Logística que tengan responsabilidades en el área de Compras y Aprovisionamientos.

PROGRAMA

Módulo 1: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS.

26 y 27 octubre 2017

OBJETIVOS: Entender la importancia de la estrategia y cultura corporativa. Elaborar el plan estratégico del departamento de Compras. Comunicar nuestras ideas o proyectos de forma adecuada. Analizar las fuerzas del mercado.

Módulo 2: GESTIÓN FINANCIERA DE LA DIRECCIÓN DE COMPRAS.

9, 10 y 24 noviembre 2017

OBJETIVOS: Analizar el efecto multiplicador de las Compras en los beneficios. Calcular la rentabilidad. Conocer las implicaciones de la reducción de costes. Calcular el coste de oportunidad de los activos. Analizar los principales datos de la Cuenta de Explotación y del Balance.

Módulo 3: DIRECCIÓN Y LIDERAZGO EN LA FUNCIÓN DE COMPRAS.

14, 15 y 21 diciembre 2017

OBJETIVOS: Conocer muy bien la diferencia entre un líder y un gestor. Dirigir los procesos de gestión del cambio. Dirigir la función de Compras con liderazgo. Gestionar el desarrollo del talento de nuestro equipo. Como construir equipos de alto rendimiento. Identificar las competencias del liderazgo y como desarrollarlas.

Módulo 4: GESTIÓN DE PROYECTOS Y LEAN SIX SIGMA PARA COMPRADORES.

18 y 19 enero 2018

OBJETIVOS: Entender el concepto de lean y los objetivos que persigue esta filosofía de trabajo. Entender el modelo de trabajo de la filosofía lean, sus pasos fundamentales. Entender la aplicación del concepto lean en el ámbito de la función de compras. Analizar las diferentes perspectivas para su aplicación: internamente, en la gestión de los proveedores y en la gestión de los proyectos relacionados con la función de compras. Ver la vinculación del desarrollo LEAN con los indicadores financieros de la empresa. Profundizar en los objetivos a conseguir con su implantación.

Objetivos

1. Conocer cómo gestionar los proyectos lean en Compras.
2. Entender muy bien la diferencia entre un líder y un gestor.
3. Dirigir los procesos de gestión del cambio.
4. Entender la importancia de la estrategia y cultura corporativa.
5. Elaborar el plan estratégico del departamento de Compras.
6. 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.
7. Conocer cómo desarrollar las relaciones con los proveedores (SRM) para obtener ventaja competitiva.
8. Entender las implicaciones financieras de la gestión de Compras en la rentabilidad de la Empresa.
9. Cómo realizar y gestionar el performance y la auditoria de Compras.

Módulo 5: CATEGORY MANAGEMENT.

8, 9 y 16 de febrero 2018

OBJETIVOS: Definir qué es una categoría. Entender cómo pasamos de trabajar los materiales por naturaleza del producto a gestionar categorías en base a su mercado e impacto en la empresa. Trabajar en equipos transversales en función de cada categoría. Implementar la metodología de la gestión por categorías que nos permita generar oportunidades de forma continuada.

Módulo 6: SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT (SRM).

22 y 23 febrero 2018

OBJETIVOS: Cómo implementar la cultura del SRM en la empresa. Valorar las fuentes de generar valor además del coste. Cómo convertimos en el cliente preferente de nuestro proveedor. Valorar los KPI's relacionados con el SRM. Valorar con el proveedor los posibles riesgos. Integrar al proveedor en el proceso de innovación.

Título de Experto Universitario en Dirección de Compras

Los alumnos que lo deseen pueden optar a la obtención del **título de Experto Universitario en Compras**, expedido por el **Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle**.

El Curso de Dirección de 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 titulación equivalente.

En caso contrario, La Salle podrá validar al alumno en función de la formación y experiencia previas. Además de estos requisitos, los alumnos deberán abonar los derechos de examen para poder obtener la titulación, establecidos en un 20% adicional al coste de la matrícula. Este título es un título universitario propio del Centro Superior de Estudios Universitarios La Salle.

Módulo 7: PERFORMANCE Y AUDITORIA EN COMPRAS.

8 y 9 marzo 2018

OBJETIVOS: Cómo medir el performance de Compras. Calcular la reducción de costes y los costes evitados. Realizar un Benchmark en el mercado. Realizar la auditoria de Compras. Establecer los indicadores de control y seguimiento.

Módulo 8: GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO & CATMAN (sesión práctica).

12 y 13 abril 2018

OBJETIVOS: En este último módulo del curso de dirección de compras, a modo de integración, se tratará a través de la resolución de un ejemplo práctico, repasar los aspectos más relevantes del curso, haciendo posible que todo lo estudiado hasta ahora sea de fácil implantación para el alumno en su desarrollo profesional.