

Programa Superior en Dirección de Compras

Fecha: 22 de abril al 5 de noviembre

Horario: jueves de 15:00-20:00 y viernes de 9.00 a 14.00

Duración: 130 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián 

INSCRIPCIÓN

Los nuevos tiempos, tendencias, globalización y exigencias de aporte de valor a la empresa exigen nuevas habilidades y conocimientos a las personas con responsabilidad directiva en Compras. Este curso 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.

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 ventajas competitivas.
- Entender las implicaciones financieras de la gestión de Compras en la rentabilidad de la Empresa.
- Conocer cómo realizar y gestionar el performance y la auditoria de Compras.

Dirigido a

Directores, Jefes de Compras y Aprovisionamientos, Category Managers. También se dirige a 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.

metodología

La metodología del curso 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 curso cuenta con un complemento on-line a través del campus virtual, 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 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.

Programa

MÓDULO 1: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE COMPRAS

Días 22, 23, 29 y 30 de abril de 2021

Capacitar a los profesionales de Compras a elaborar un plan estratégico y a cómo gestionar las relaciones con los socios internos y la estrategia con los proveedores para aportar ventaja competitiva.

- Estrategia empresarial.
- Cultura empresarial, estructura organizacional y poder.
- Naturaleza de la cadena de suministro.
- Estrategia de Compras y Aprovisionamiento.
- Marketing de Compras

MÓDULO 2: DIRECCIÓN Y LIDERAZGO DE LA FUNCIÓN DE COMPRAS

Días 13, 14, 20 y 21 de mayo de 2021

Proporcionar un enfoque actualizado de cómo plantear el liderazgo de la función de Compras dentro de las empresas y en base a ello, establecer el estilo de dirección y las necesidades de personal que la unidad de compras necesitará para llevar a cabo los nuevos retos que se le plantean.

- Objetivos de la función de Compras.
- El personal de Compras.
- Liderazgo en Compras.
- Implicación del personal de Compras.
- Planes de formación.

MÓDULO 3: GESTIÓN DE PROYECTOS Y LEAN PARA COMPRADORES

Días 3 y 4 de junio de 2021

Revisar la evolución del concepto LEAN, establecer las bases necesarias para lograr el adecuado desarrollo e implantación de esta sistemática de trabajo, revisar las necesidades de implantar LEAN dentro de la unidad de Compras y desarrollar la forma en la que debe ser implantada la metodología en la gestión de proyectos.

- Introducción al concepto Lean.
- Desarrollo del proceso Lean.
- Lean Procurement.
- Lean Project Management.

MÓDULO 4: CATEGORY MANAGEMENT

Días 17, 18 de junio y 1 y 2 de julio de 2021

La gestión de categorías de compra es un planteamiento estratégico de la planificación y ejecución de la compra, el aprovisionamiento y la gestión de relación con proveedores que tiene como objetivo que una organización obtenga los artículos que necesita para realizar sus operaciones de acuerdo con sus estrategias de negocio.

- Introducción al Category Management de Compras.
- Preparación y planificación. Definición de objetivos y prioridades.
- Obtención de información. Análisis de costes y precios.
- Análisis de posicionamiento y oportunidades de la categoría de compra
- Creación de la estrategia de la categoría de compra.
- Ejecución del proyecto de categoría de compra.
- Análisis y revisión del proyecto de categorías.

MÓDULO 5: SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT (SRM)

Días 15 y 16 de julio de 2021

Evolucionar la gestión de compras hacia una función estratégica extrayendo valor de los proveedores implica un compromiso a largo plazo, no sólo con el proveedor sino también dentro de la organización del cliente. SRM (Supplier Relationship Management) es un cambio cultural y para implantarlo con éxito se requiere una combinación de distintos factores.

- Relaciones con proveedores.
- SRM, relación estratégica.
- Preparación del SRM.
- Implantación del SRM.
- Evaluación del SRM.
- Tendencias y futuro.

MÓDULO 6: GESTIÓN FINANCIERA DE LA DIRECCIÓN DE COMPRAS

Días 9, 10, 23 y 24 de septiembre de 2021

Permitir que el comprador conozca las implicaciones financieras que la gestión de Compras tiene en la rentabilidad de la empresa. Asimismo, poder verificar la situación económica y financiera que tiene un potencial proveedor como uno de los aspectos previos a establecer en una relación comercial a largo plazo.

- Compras en la rentabilidad de la empresa.
- El análisis financiero de la empresa.
- El análisis económico de la empresa.
- Costes de oportunidad de los activos.
- La financiación de las inversiones.
- Ejercicios de análisis y cálculo de mejora de la rentabilidad.

MÓDULO 7: PERFORMANCE Y AUDITORÍA EN COMPRAS

Días 7, 8, 21 y 22 de octubre de 2021

Ofrecer una visión general sobre indicadores empresariales y profundizar en los relativos a los procesos de Compras. Se tratan tanto indicadores de procesos de aprovisionamiento de bienes, como de servicios y además se dedica un capítulo a aquellos índices que definen la propia eficiencia interna de la función de Compras.

- Aspectos generales de los Indicadores de Gestión Empresarial.
- 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.
- Auditorías de Compras.
- Benchmarking.

MÓDULO 8: GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO & CATEGORY MANAGEMENT

Días 4 y 5 de noviembre de 2021

En este último módulo del curso de dirección de compras, trataremos a través de la resolución de un ejemplo práctico, repasar los aspectos más relevantes del curso, haciendo posible que todo lo he estudiado hasta ahora sea fácilmente implantable para el alumno en su desarrollo profesional.

Ponentes

Miguel Benítez Fernández

Licenciado en Ciencias Empresariales; PDD del IESE. Tiene experiencia en Compras, Aprovisionamiento y Planificación en sectores como el metalúrgico, químico, farmacéutico y alimentario. Ha trabajado en las empresas: Compañía Roca, Benckiser-Reckit, Boehringer Mannheim (Roche) y Panrico.

Juan José Jiménez Muñoz

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, diplomado en Compras y Logística Comercial. Ha desarrollado su carrera profesional de más de 37 años en RTVE, donde, entre otros cargos, ha sido Jefe de Compras durante 20 años y ahora es Subdirector Gestión Patrimonial de la Corporación RTVE. Participante del equipo de trabajo de creación y desarrollo de la Norma UNE CWA 15896 de Gestión de Compras de Valor Añadido. Presidente de AERCE y miembro de la directiva de CEDE.

Luis Vega Serrano

Economista y Executive MBA por el IE. Socio del Área de Sourcing de Optimice, empresa especializada en la mejora de la rentabilidad de sus clientes actuando sobre las 3 palancas fundamentales: las relaciones con los clientes (marketing), los bancos (financing) y los proveedores (sourcing). Inició su andadura profesional en las multinacionales TRW, Valeo y Telefónica para, posteriormente, incorporarse a las empresas que han liderado el software y la consultoría para compras, habiendo formado parte de los equipos directivos de Portum, Fullstep e Isoco.

Eric Mass González

Ingeniero Industrial por la École Centrale de Paris. En la actualidad, Supply Chain Director en Compañía del Trópico. Empezó su carrera en multinacionales como IBM y Alstom Transporte alternando puestos de ingeniería, de compras y de consultor. Ha sido Director de la División de Operaciones y Compras en Ayming. Desde hace más 15 años imparte formaciones en el ámbito de las operaciones tanto en escuelas de negocios, organismos formativos, como en empresas.

Martín Martínez Rupérez

Ingeniero de Telecomunicaciones, MBA por CESMA y coach ejecutivo por Centro de Estudios del Coaching. 15 años de experiencia en compras, negociación y gestión de proveedores. Especialista en desarrollo de la función de Compras. Ha liderado proyectos de desarrollo estratégico, reducción de costes, outsourcing de procesos de compras, desarrollo de equipos e innovación. Especialista en negociación con clientes internos y en comunicación de logros a la dirección. Actualmente trabaja como Sourcing Manager en Xchanging.

Francisco Lobo Duro

Director de Oil & Gas en Minsait (Grupo Indra), responsable de la práctica de Compras desde agosto 2019. Anteriormente Director de Compras para España y Portugal en BP (British Petroleum) y miembro del equipo de Dirección de Compras de Refino y Marketing del Grupo BP. Trabajó en el Grupo Lafarge, como Director de Compras en España y en consultoría estratégica de compras en PWC e IBM. Es Ingeniero Superior Industrial por la ETSII Madrid, Executive MBA por el IESE y MSc in Engineering & Management of Manufacturing Systems por la Universidad de Cranfield (UK).

Anne Marie Goudeau

Six Sigma Black Belt, con amplia experiencia en Compras y en Ventas/Marketing. Especialista en desarrollar la excelencia en Compras y maximizar el impacto de los departamentos de Compras con la implementación y adopción de nuevas tecnologías, en sectores industriales tales como Papel/ Cartón, Aromas/perfumes, Plástico, Química. Socia de PRO-SOURCE consultoría que acompaña las empresas en comprar mejor. Master in Management (ISC – Paris Business School).

Rafal 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.

Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**

- Del 22 de abril al 5 de noviembre de 2021. Jueves de 15.00 a 20.00 y viernes de 9.00 a 14.00 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- Curso completo: 4.400 euros
- Módulos 1, 2, 4, 6 y 7: 1.075 €/módulo
- Módulos 3, 5 y 8: 600 €/módulo
- Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.
En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000284

bikain@camaragipuzkoa.com