

Supplier Relationship Management (SRM)

Fecha: 15 y 16 de julio

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

Duración: 10 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.

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

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.

Ponente

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).

Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**
 - Días 15 y 16 de julio 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**
 - 600 €
 - 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