

An aerial photograph of a business landscape. Several people in professional attire are positioned on a series of vertical, metallic-looking pedestals of varying heights. The scene is set against a clear blue sky. The pedestals are arranged in a way that creates a sense of depth and hierarchy. The people are engaged in various activities: some are standing with hands in pockets, one is holding an umbrella, another is pointing upwards, and others are in thoughtful or celebratory poses. The overall composition suggests themes of professional achievement, competition, and business strategy.

A aerce

La excelencia profesional en compras

AERCE EN CIFRAS

- ✓ Más de **35 años** de experiencia.
- ✓ Más de **1.200 Asociados** adscritos entre profesionales, pymes y grandes empresas.
- ✓ **10.000 beneficiarios** de servicios y herramientas de AERCE, repartidos entre empresas privadas y organizaciones públicas.
- ✓ Más de **60.000 simpatizantes**.
- ✓ **Más de 80 eventos** anuales relacionados con la función de Compras.
- ✓ Más de **2.800 asistentes** a nuestros eventos.
- ✓ Más de **80 cursos** impartidos por la **AERCE Business School**.
- ✓ **Más de 30.000 directivos formados en la AERCE Business School**
- ✓ Más **5.300 horas lectivas** impartidas anualmente en las aulas de AERCE.



La función de Compras



AERCE ES MIEMBRO ACTIVO DE:

- INTERNATIONAL FEDERATION OF PURCHASING AND SUPPLY MANAGEMENT (IFPSM)
- SOCIOS DE PLENO DERECHO DE LA RED ESPAÑOLA DEL PACTO MUNDIAL DE NACIONES UNIDAS
- MIEMBRO DEL CONSEJO CONSULTIVO DE LA ELECTRICIDAD (CNMC)
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE DIRECTIVOS (CEDE)
- CHÁRTER DE LA DIVERSIDAD

Y COLABORA CON:

- ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE FACILITY MANAGEMENT (IFMA)
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE DIRECTIVOS DE RS (DIRSE)
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FINANCIEROS DE EMPRESA (ASSET)
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE USUARIOS DEL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS (AEUTRANSMER)
- DOWN ESPAÑA
- ASOCIACIÓN PARA LA CERTIFICACIÓN ESPAÑOLA FORESTAL (PEFC)
- ASOCIACIÓN INTERIM MANAGEMENT ESPAÑA
- FUNDACIÓN ONCE





La excelencia profesional en compras

AERCE es la Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos, fundada en 1981 sin ánimo de lucro. Nuestro objetivo es ser el referente de la función de Compras. Nuestra misión, es, por un lado, maximizar la rentabilidad de las organizaciones a través de la función de Compras, por otro, facilitar las herramientas para el desempeño de los profesionales de Compras y, además, contribuir al desarrollo sostenible de la sociedad.

En la actualidad, AERCE cuenta con más de 1.200 socios (NIF/CIF's), los cuales representan más de 10.000 profesionales vinculados, entre los que figuran las empresas más relevantes del país, instituciones públicas y profesionales pertenecientes a diversos sectores industriales y de servicios.



Nuestra misión es maximizar la rentabilidad de las organizaciones a través de la función de Compras y facilitar las herramientas para el desempeño de los profesionales.



Compras como función estratégica

**¿ES LA FUNCIÓN DE COMPRAS
UNA FUNCIÓN ESTRATÉGICA PARA
SU COMPAÑÍA?**

Compras como función estratégica

Proporciona una ventaja competitiva respecto a sus competidores.

Gestiona los Recursos Externos a la Organización.



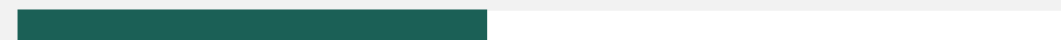
Compras como función estratégica

La utilización de los ingresos de media en las empresas españolas es:

Compras / 67,40 %



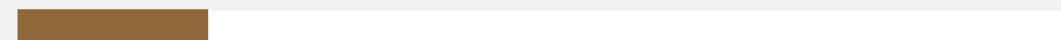
Mano de Obra / 12,40 %



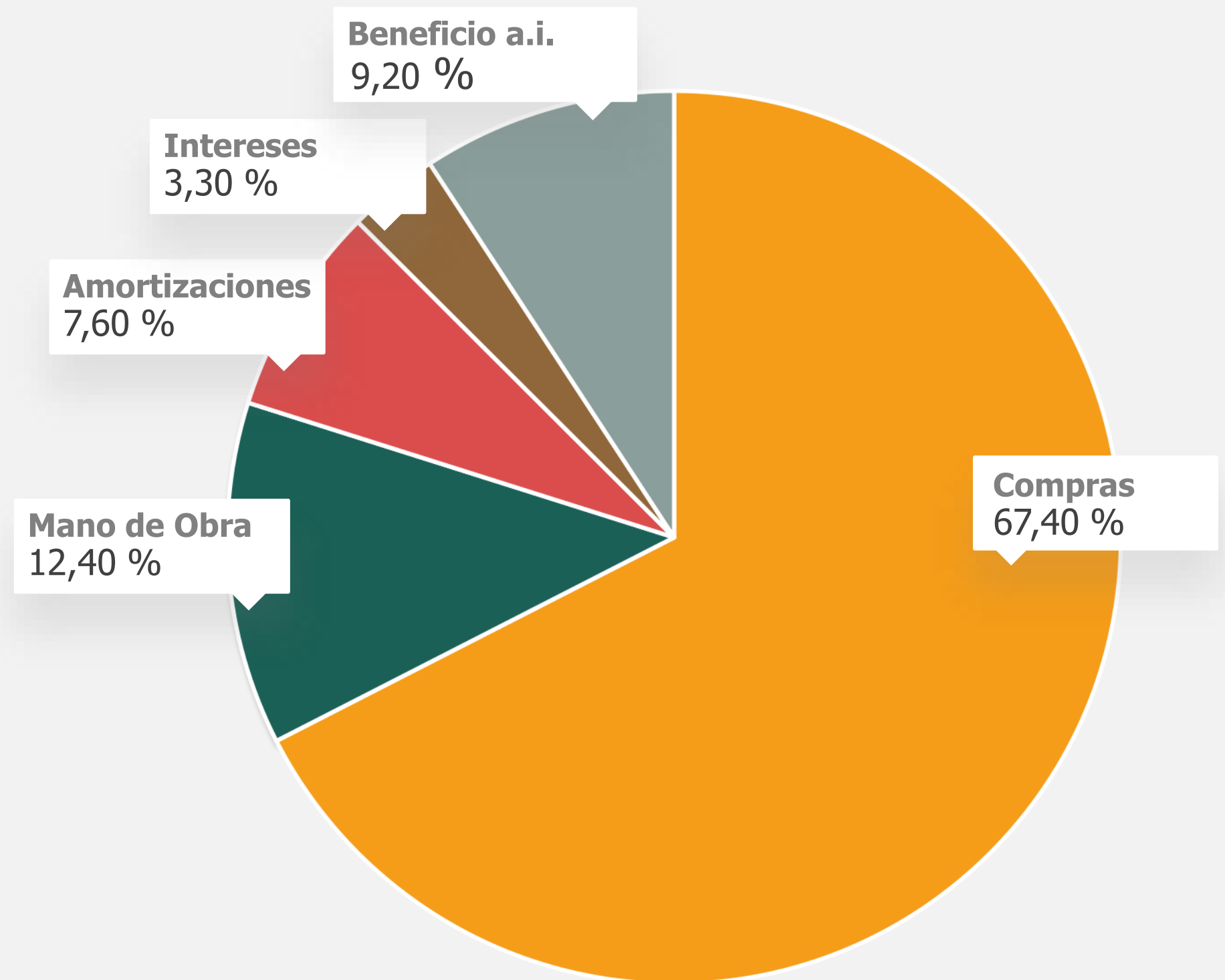
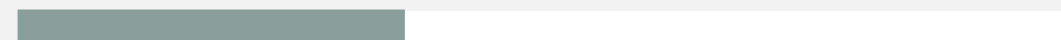
Amortizaciones / 7,60 %



Intereses / 3,30 %



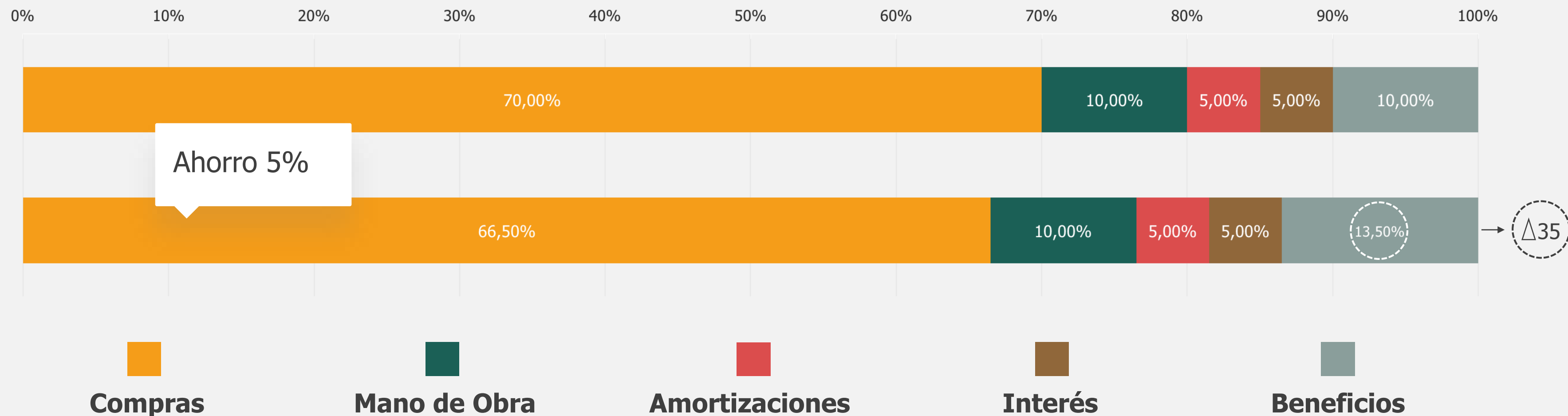
Beneficio a.i. / 9,20 %



Compras como función estratégica

Ejemplo de reducción de las compras un 5%

VENTAS

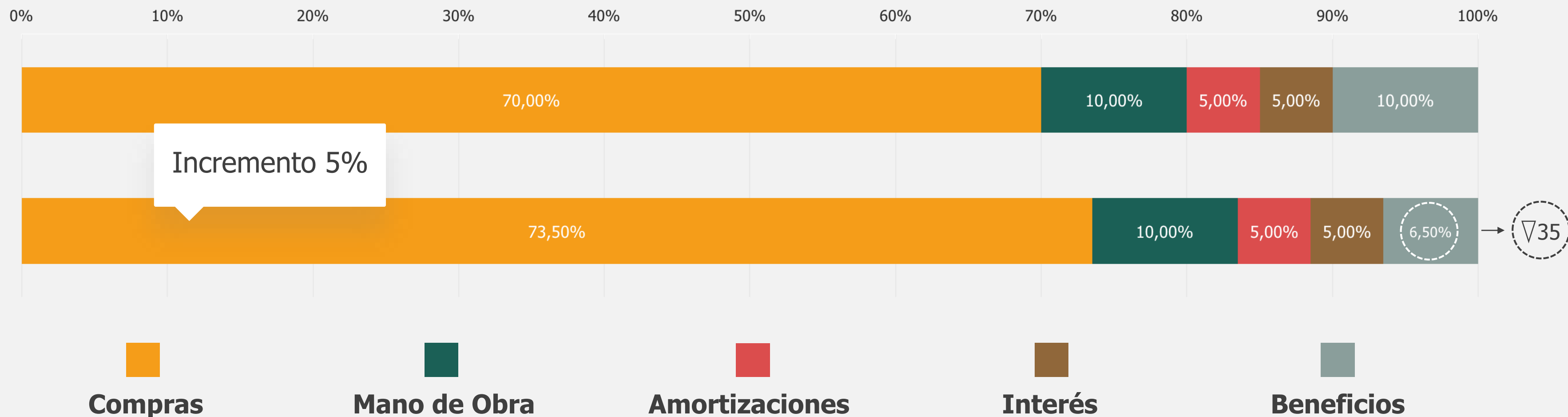


Compras como función estratégica

¿Qué ocurrirá con el beneficio de una Compañía si se produce un incremento en los precios de un 5 %?.

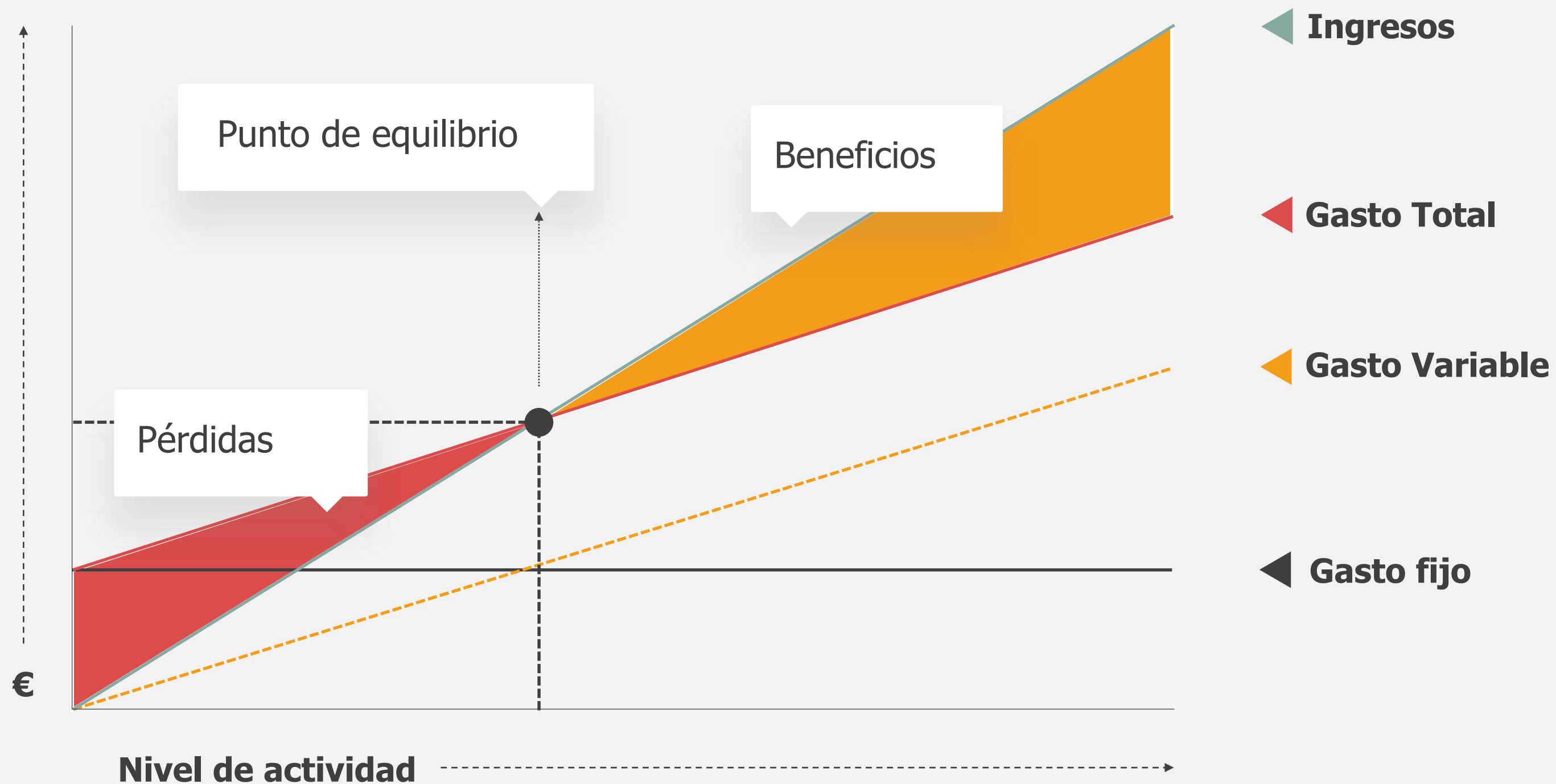
No considerando las variaciones de Interés y amortizaciones.

VENTAS



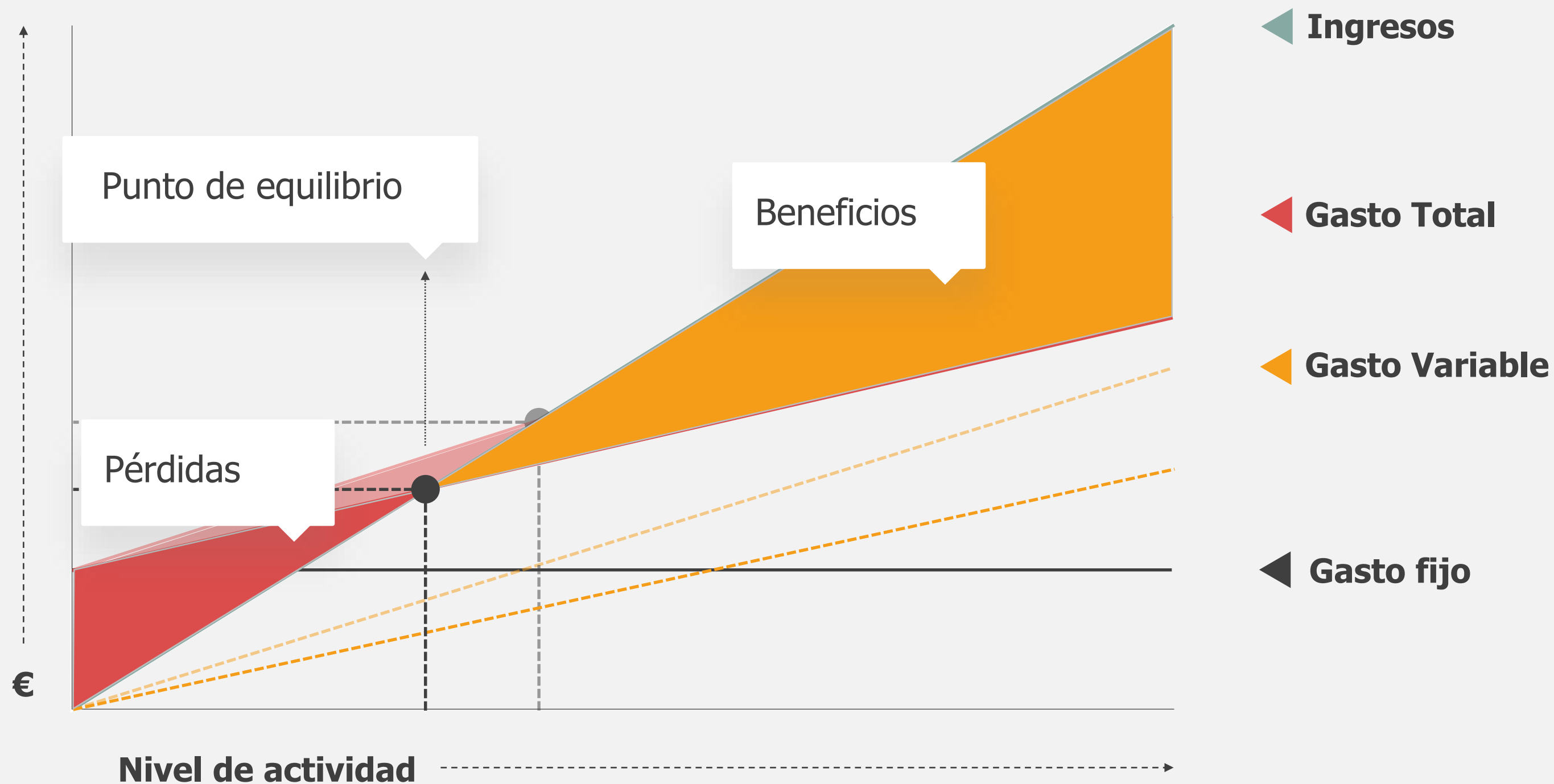
Compras como función estratégica

Gráfica de costes fijos, variables y ventas.



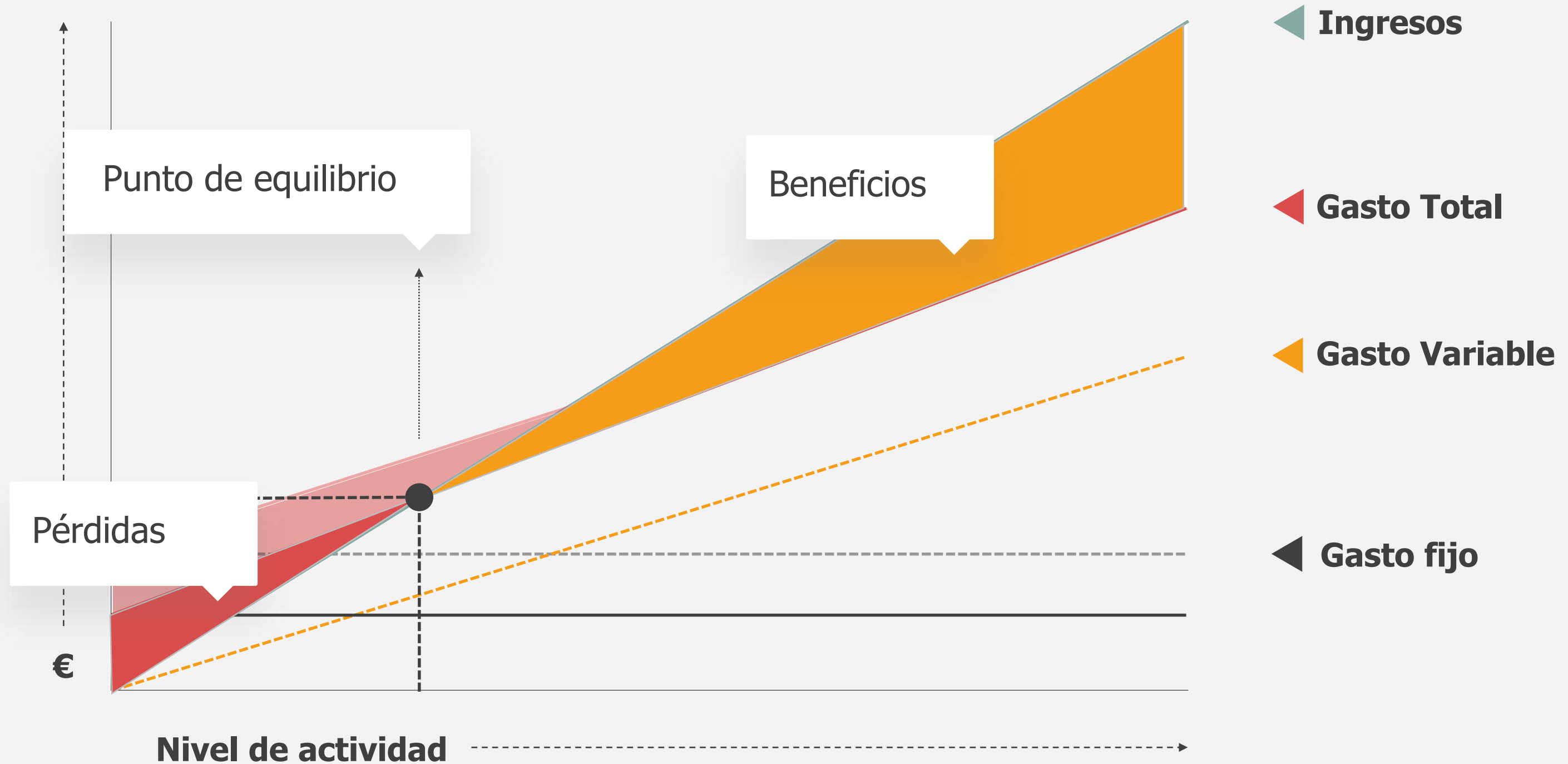
Compras como función estratégica

Se mantiene el coste fijo y reducimos el variable.



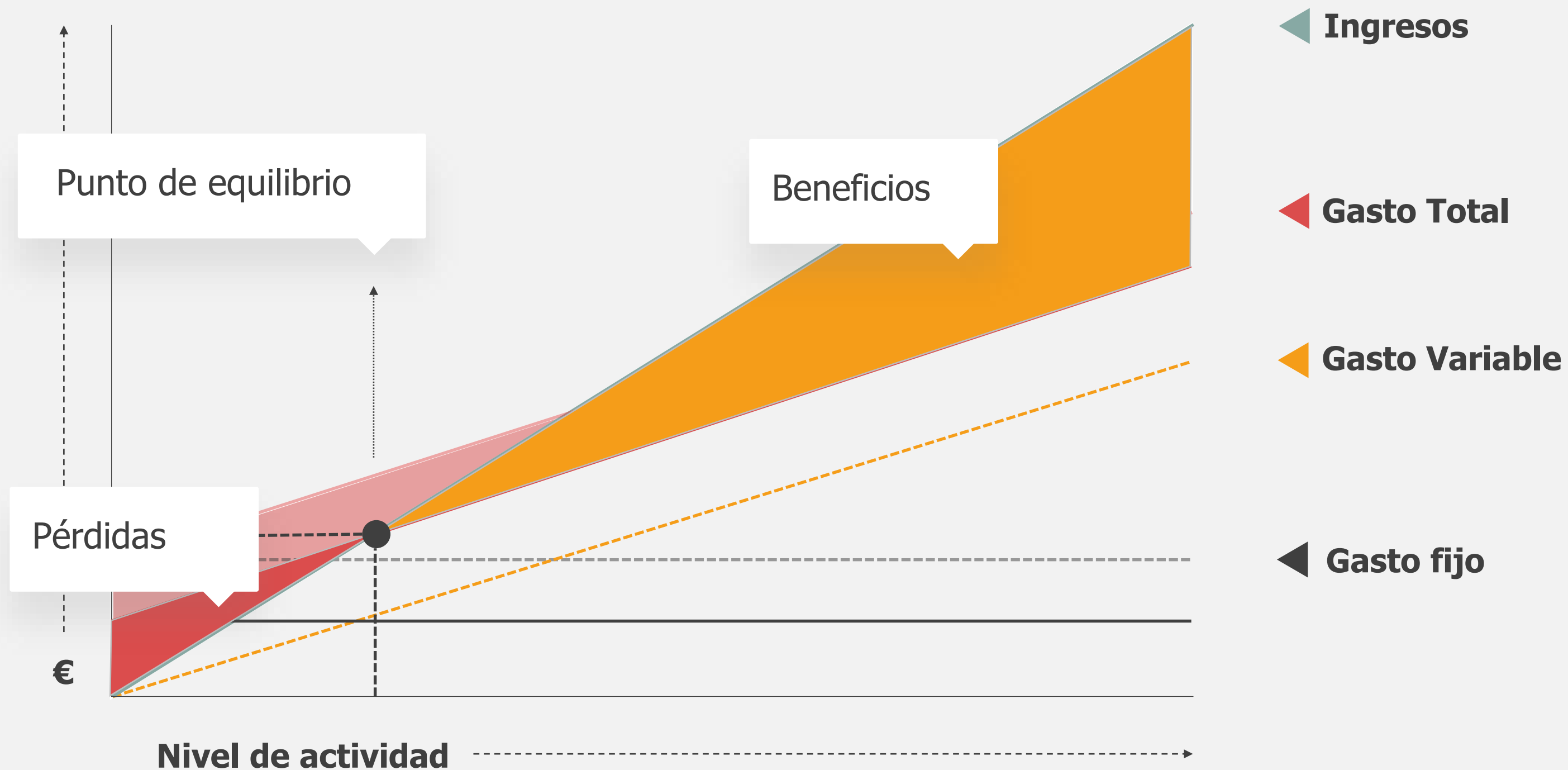
Compras como función estratégica

Reducimos el coste fijo pero mantenemos el coste total.



Compras como función estratégica

Reducimos el coste fijo y reducimos el coste total.



Rentabilidad

Aumentar la rentabilidad:

↑

RENTABILIDAD:

↑

INGRESOS -

↓

GASTOS

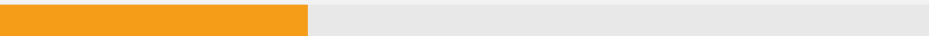
↓

RECURSOS

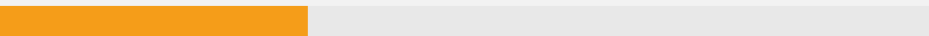


Beneficio

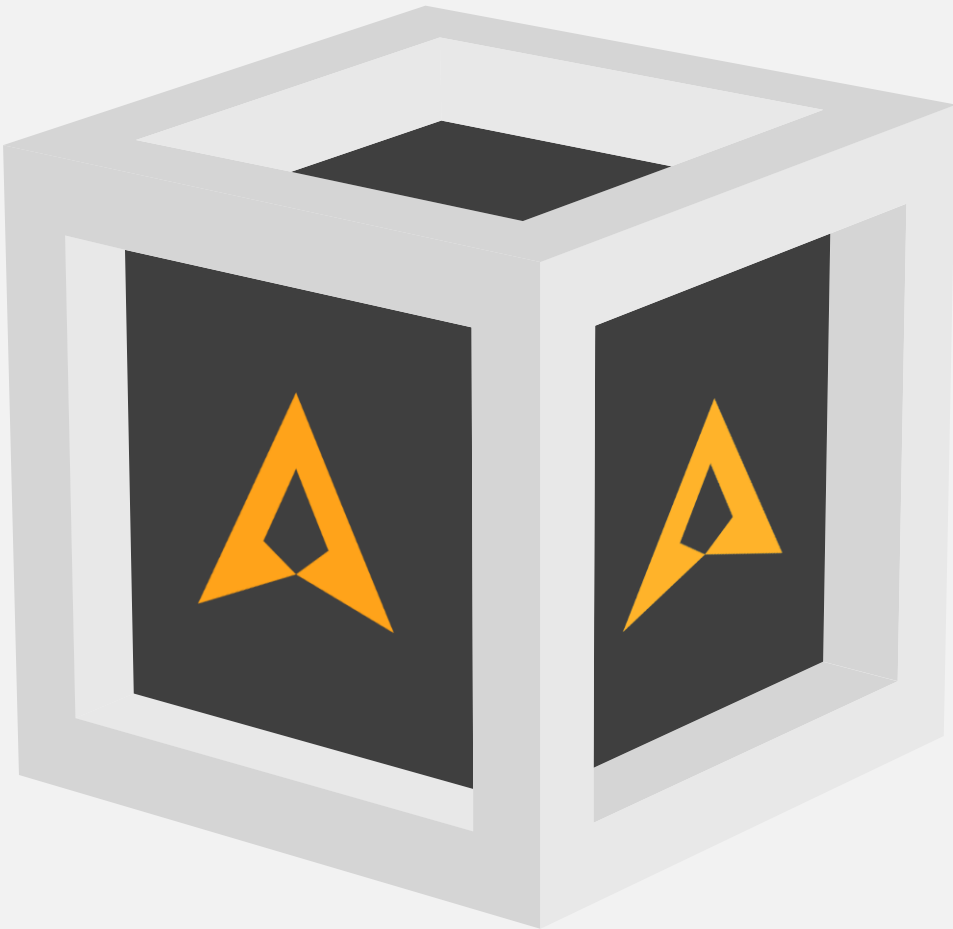
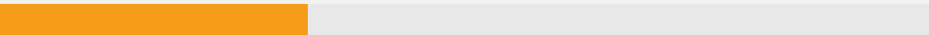
Disminuir costes pagados



Disminuir costes internos

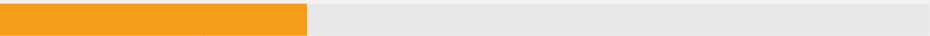


Disminuir costes por incumplimiento



Recursos

Disminución de activos



Menor coste de almacenamiento



Menor coste financiero





▲ Soluciones de formación para las necesidades de la función de compras

- ✓ Estrategia de compras y aprovisionamiento
- ✓ Implicación económico financiera
- ✓ Control de gestión
- ✓ Optimización de procesos
- ✓ Comunicación y negociación
- ✓ Costes y precios
- ✓ Herramientas de gestión y e-procurement
- ✓ Gestión de productos
- ✓ Outsourcing
- ✓ Calidad en compras
- ✓ Mercados
- ✓ Gestión de proveedores y categorías de compras
- ✓ Gestión de ofertas y contratos
- ✓ Compras específicas
- ✓ Aprovisionamiento y logística
- ✓ Gestión de proyectos
- ✓ Habilidades personales
- ✓ Excelencia en compras
- ✓ Compras públicas

Soluciones ▶

Se han identificado

158

capacidades y habilidades personales generales, en

19

diferentes áreas, que afectan a los diferentes

puestos de trabajo de la función de compras en los diferentes sectores del Mercado, en el ámbito público y privado.

Mapa de Formación de Compras



Más de 70 módulos y 5.500 horas de formación.

Cada módulo certificado con créditos ECTS por la "Universidad de La Salle".

Plan formativo acreditado por la IFPSM.

SECTOR PÚBLICO	ASPECTOS ESTRATÉGICOS C.P	EXPEDIENTE C. P.	SEGUIMIENTO C.P.	MODELO ORGANIZATIVO C. P.	SISTEMAS C.P	DIRECTIVA EUROPEA	NEGOCIACIÓN EN INGLÉS	COACHING COMPRADORES	GESTIÓN DEL TIEMPO	RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	DESARROLLO LABORAL	BUSINESS INTELLIGENCE Y COMPRAS
GESTIÓN ECONÓMICA	CONTRATOS INTERNACIONALES	FINANCIACIÓN DE CONTRATOS	COSTES VERSUS PRECIO	FINANZAS COMERCIO EXTERIOR	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	COMUNICACIÓN	NUEVAS HABILIDADES	GESTIÓN DE EQUIPOS	LIDERAZGO	MANDOS INTERMEDIOS	APROVISIONAMIENTO ELECTRÓNICO
CONTRATOS	PROYECTOS INTERNACIONALES	COMPRAS INTERNACIONALES	PREVENCIÓN	EXTERNALIZACIÓN BPO	FORECASTING	GESTIÓN DE INDICADORES	COMPRA DE SERVICIOS	COMPRA DE MARKETING	ANÁLISIS DE MERCADO	MODELOS E. F.Q.M.	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	NEGOCIACIÓN ELECTRÓNICA
LEAN SIX SIGMA	LIDERAZGO EN COMPRAS	GESTIÓN ESTRATÉGICA	CATEGORY MANAGEMENT	SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT	GESTIÓN FINANCIERA	PERFORMANCE	CATEGORY MANAGEMENT CASO PRÁCTICO	COMPRA DE VIAJES	ANÁLISIS DE VALOR	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	GESTIÓN LOGÍSTICA	SPEND ANALYSIS
GLOBAL SOURCING	CALIDAD	E PROCUREMENT	NEGOCIACIÓN	RIESGOS	MEJORA CONTINUA	RESP. SOCIAL EMPRESARIAL	NORMA CWA	PROCUREMENT COMPLIANCE	ÉTICA EN COMPRAS	TRANSPORTE INTERMODAL	INCOTERMS 2010	ERPs Y LA FUNCIÓN DE COMPRAS
FUNCIÓN DE COMPRAS	PLANIFICACIÓN	EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	GESTIÓN DE RELACIONES	DIFERENTES INDUSTRIAS	MARCO LEGAL	ALMACENES	PROCESOS CASO PRÁCTICO	MEJORA DE PROCESOS	MS PROJECT	FACTURACIÓN ELECTRÓNICA	EXCEL PARA COMPRADORES	SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN COMPRAS

Mapa de Formación de Compras



El alumno, la empresa crean su propia titulación.

SECTOR PÚBLICO	ASPECTOS ESTRATÉGICOS C.P	EXPEDIENTE C. P.	SEGUIMIENTO C.P.	MODELO ORGANIZATIVO C. P.	SISTEMAS C.P	DIRECTIVA EUROPEA	NEGOCIACIÓN EN INGLÉS	COACHING COMPRADORES	GESTIÓN DEL TIEMPO	RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	DESARROLLO LABORAL	BUSINESS INTELLIGENCE Y COMPRAS
GESTIÓN ECONÓMICA	CONTRATOS INTERNACIONALES	FINANCIACIÓN DE CONTRATOS	COSTES VERSUS PRECIO	FINANZAS COMERCIO EXTERIOR	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	COMUNICACIÓN	NUEVAS HABILIDADES	GESTIÓN DE EQUIPOS	LIDERAZGO	MANDOS INTERMEDIOS	APROVISIONAMIENTO ELECTRÓNICO
CONTRATOS	PROYECTOS INTERNACIONALES	COMPRAS INTERNACIONALES	PREVENCIÓN	EXTERNALIZACIÓN BPO	FORECASTING	GESTIÓN DE INDICADORES	COMPRA DE SERVICIOS	COMPRA DE MARKETING	ANÁLISIS DE MERCADO	MODELOS E. F.Q.M.	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	NEGOCIACIÓN ELECTRÓNICA
LEAN SIX SIGMA	LIDERAZGO EN COMPRAS	GESTIÓN ESTRATÉGICA	CATEGORY MANAGEMENT	SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT	GESTIÓN FINANCIERA	PERFORMANCE	CATEGORY MANAGEMENT CASO PRÁCTICO	COMPRA DE VIAJES	ANÁLISIS DE VALOR	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	GESTIÓN LOGÍSTICA	SPEND ANALYSIS
GLOBAL SOURCING	CALIDAD	E PROCUREMENT	NEGOCIACIÓN	RIESGOS	MEJORA CONTINUA	RESP. SOCIAL EMPRESARIAL	NORMA CWA	PROCUREMENT COMPLIANCE	ÉTICA EN COMPRAS	TRANSPORTE INTERMODAL	INCOTERMS 2010	ERPs Y LA FUNCIÓN DE COMPRAS
FUNCIÓN DE COMPRAS	PLANIFICACIÓN	EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	GESTIÓN DE RELACIONES	DIFERENTES INDUSTRIAS	MARCO LEGAL	ALMACENES	PROCESOS CASO PRÁCTICO	MEJORA DE PROCESOS	MS PROJECT	FACTURACIÓN ELECTRÓNICA	EXCEL PARA COMPRADORES	SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN COMPRAS

Diseña tu propio curso universitario

Mapa de Formación de Compras



El alumno, la empresa crean su propia titulación.

SECTOR PÚBLICO	ASPECTOS ESTRATÉGICOS C.P	EXPEDIENTE C. P.	SEGUIMIENTO C.P.	MODELO ORGANIZATIVO C. P.	SISTEMAS C.P	DIRECTIVA EUROPEA	NEGOCIACIÓN EN INGLÉS	COACHING COMPRADORES	GESTIÓN DEL TIEMPO	RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	DESARROLLO LABORAL	BUSINESS INTELLIGENCE Y COMPRAS
GESTIÓN ECONÓMICA	CONTRATOS INTERNACIONALES	FINANCIACIÓN DE CONTRATOS	COSTES VERSUS PRECIO	FINANZAS COMERCIO EXTERIOR	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	COMUNICACIÓN	NUEVAS HABILIDADES	GESTIÓN DE EQUIPOS	LIDERAZGO	MANDOS INTERMEDIOS	APROVISIONAMIENTO ELECTRÓNICO
CONTRATOS	PROYECTOS INTERNACIONALES	COMPRAS INTERNACIONALES	PREVENCIÓN	EXTERNALIZACIÓN BPO	FORECASTING	GESTIÓN DE INDICADORES	COMPRA DE SERVICIOS	COMPRA DE MARKETING	ANÁLISIS DE MERCADO	MODELOS E. F.Q.M.	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	NEGOCIACIÓN ELECTRÓNICA
LEAN SIX SIGMA	LIDERAZGO EN COMPRAS	GESTIÓN ESTRATÉGICA	CATEGORY MANAGEMENT	SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT	GESTIÓN FINANCIERA	PERFORMANCE	CATEGORY MANAGEMENT CASO PRÁCTICO	COMPRA DE VIAJES	ANÁLISIS DE VALOR	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	GESTIÓN LOGÍSTICA	SPEND ANALYSIS
GLOBAL SOURCING	CALIDAD	E PROCUREMENT	NEGOCIACIÓN	RIESGOS	MEJORA CONTINUA	RESP. SOCIAL EMPRESARIAL	NORMA CWA	PROCUREMENT COMPLIANCE	ÉTICA EN COMPRAS	TRANSPORTE INTERMODAL	INCOTERMS 2010	ERPs Y LA FUNCIÓN DE COMPRAS
FUNCIÓN DE COMPRAS	PLANIFICACIÓN	EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	GESTIÓN DE RELACIONES	DIFERENTES INDUSTRIAS	MARCO LEGAL	ALMACENES	PROCESOS CASO PRÁCTICO	MEJORA DE PROCESOS	MS PROJECT	FACTURACIÓN ELECTRÓNICA	EXCEL PARA COMPRADORES	SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN COMPRAS

Troncales: Experto, Gestión y Dirección de Compras

Mapa de Formación de Compras



El alumno, la empresa crean su propia titulación.

SECTOR PÚBLICO	ASPECTOS ESTRATÉGICOS C.P	EXPEDIENTE C. P.	SEGUIMIENTO C.P.	MODELO ORGANIZATIVO C. P.	SISTEMAS C.P	DIRECTIVA EUROPEA	NEGOCIACIÓN EN INGLÉS	COACHING COMPRADORES	GESTIÓN DEL TIEMPO	RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	DESARROLLO LABORAL	BUSINESS INTELLIGENCE Y COMPRAS
GESTIÓN ECONÓMICA	CONTRATOS INTERNACIONALES	FINANCIACIÓN DE CONTRATOS	COSTES VERSUS PRECIO	FINANZAS COMERCIO EXTERIOR	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	COMUNICACIÓN	NUEVAS HABILIDADES	GESTIÓN DE EQUIPOS	LIDERAZGO	MANDOS INTERMEDIOS	APROVISIONAMIENTO ELECTRÓNICO
CONTRATOS	PROYECTOS INTERNACIONALES	COMPRAS INTERNACIONALES	PREVENCIÓN	EXTERNALIZACIÓN BPO	FORECASTING	GESTIÓN DE INDICADORES	COMPRA DE SERVICIOS	COMPRA DE MARKETING	ANÁLISIS DE MERCADO	MODELOS E. F.Q.M.	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	NEGOCIACIÓN ELECTRÓNICA
LEAN SIX SIGMA	LIDERAZGO EN COMPRAS	GESTIÓN ESTRATÉGICA	CATEGORY MANAGEMENT	SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT	GESTIÓN FINANCIERA	PERFORMANCE	CATEGORY MANAGEMENT CASO PRÁCTICO	COMPRA DE VIAJES	ANÁLISIS DE VALOR	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	GESTIÓN LOGÍSTICA	SPEND ANALYSIS
GLOBAL SOURCING	CALIDAD	E PROCUREMENT	NEGOCIACIÓN	RIESGOS	MEJORA CONTINUA	RESP. SOCIAL EMPRESARIAL	NORMA CWA	PROCUREMENT COMPLIANCE	ÉTICA EN COMPRAS	TRANSPORTE INTERMODAL	INCOTERMS 2010	ERPs Y LA FUNCIÓN DE COMPRAS
FUNCIÓN DE COMPRAS	PLANIFICACIÓN	EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	GESTIÓN DE RELACIONES	DIFERENTES INDUSTRIAS	MARCO LEGAL	ALMACENES	PROCESOS CASO PRÁCTICO	MEJORA DE PROCESOS	MS PROJECT	FACTURACIÓN ELECTRÓNICA	EXCEL PARA COMPRADORES	SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN COMPRAS

Experto: más de 20 ECTS



Mapa de Formación de Compras

El alumno, la empresa crean su propia titulación.

SECTOR PÚBLICO	ASPECTOS ESTRATÉGICOS C.P	EXPEDIENTE C. P.	SEGUIMIENTO C.P.	MODELO ORGANIZATIVO C. P.	SISTEMAS C.P	DIRECTIVA EUROPEA	NEGOCIACIÓN EN INGLÉS	COACHING COMPRADORES	GESTIÓN DEL TIEMPO	RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	DESARROLLO LABORAL	BUSINESS INTELLIGENCE Y COMPRAS
GESTIÓN ECONÓMICA	CONTRATOS INTERNACIONALES	FINANCIACIÓN DE CONTRATOS	COSTES VERSUS PRECIO	FINANZAS COMERCIO EXTERIOR	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	COMUNICACIÓN	NUEVAS HABILIDADES	GESTIÓN DE EQUIPOS	LIDERAZGO	MANDOS INTERMEDIOS	APROVISIONAMIENTO ELECTRÓNICO
CONTRATOS	PROYECTOS INTERNACIONALES	COMPRAS INTERNACIONALES	PREVENCIÓN	EXTERNALIZACIÓN BPO	FORECASTING	GESTIÓN DE INDICADORES	COMPRA DE SERVICIOS	COMPRA DE MARKETING	ANÁLISIS DE MERCADO	MODELOS E. F.Q.M.	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	NEGOCIACIÓN ELECTRÓNICA
LEAN SIX SIGMA	LIDERAZGO EN COMPRAS	GESTIÓN ESTRATÉGICA	CATEGORY MANAGEMENT	SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT	GESTIÓN FINANCIERA	PERFORMANCE	CATEGORY MANAGEMENT CASO PRÁCTICO	COMPRA DE VIAJES	ANÁLISIS DE VALOR	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	GESTIÓN LOGÍSTICA	SPEND ANALYSIS
GLOBAL SOURCING	CALIDAD	E PROCUREMENT	NEGOCIACIÓN	RIESGOS	MEJORA CONTINUA	RESP. SOCIAL EMPRESARIAL	NORMA CWA	PROCUREMENT COMPLIANCE	ÉTICA EN COMPRAS	TRANSPORTE INTERMODAL	INCOTERMS 2010	ERPs Y LA FUNCIÓN DE COMPRAS
FUNCIÓN DE COMPRAS	PLANIFICACIÓN	EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	GESTIÓN DE RELACIONES	DIFERENTES INDUSTRIAS	MARCO LEGAL	ALMACENES	PROCESOS CASO PRÁCTICO	MEJORA DE PROCESOS	MS PROJECT	FACTURACIÓN ELECTRÓNICA	EXCEL PARA COMPRADORES	SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN COMPRAS

Especialización: de 30 a 40 ECTS

Mapa de Formación de Compras

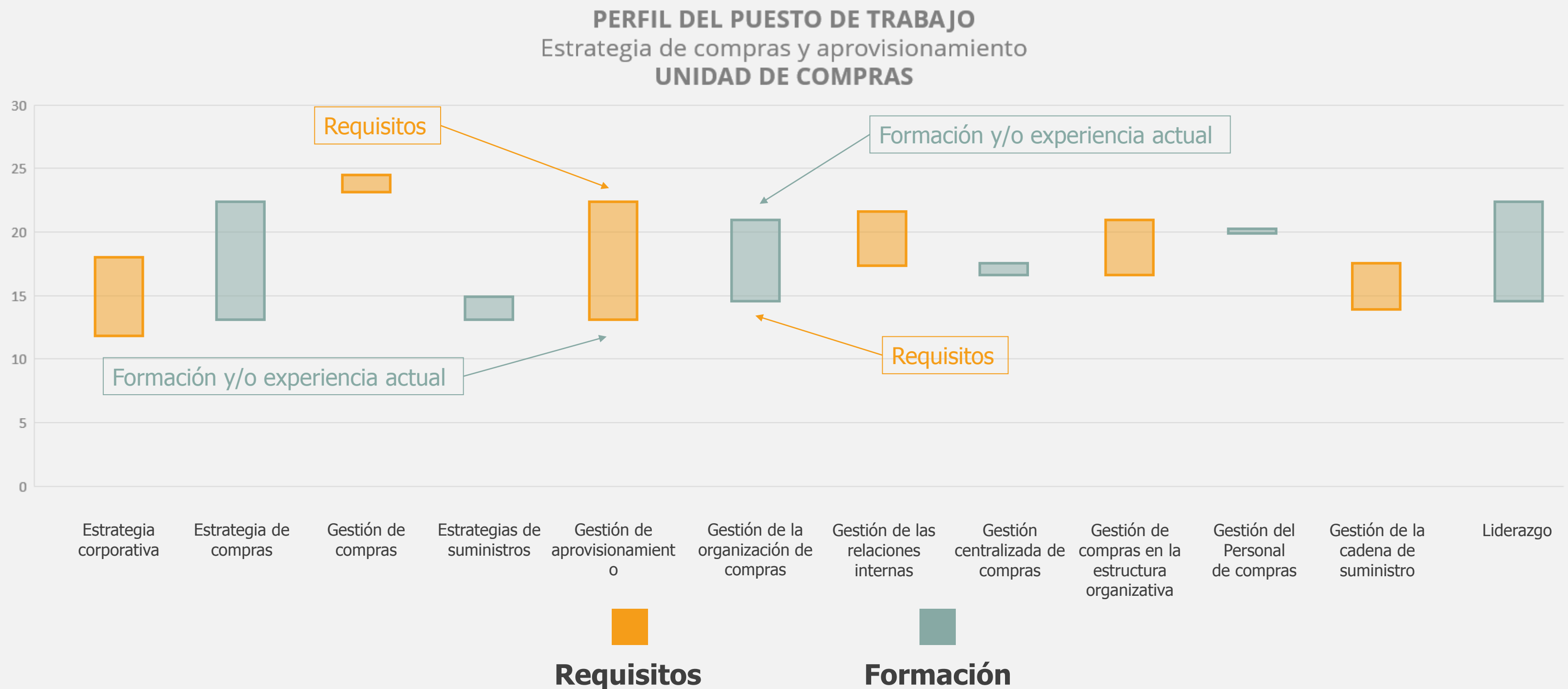


El alumno, la empresa crean su propia titulación.

SECTOR PÚBLICO	ASPECTOS ESTRATÉGICOS C.P	EXPEDIENTE C. P.	SEGUIMIENTO C.P.	MODELO ORGANIZATIVO C. P.	SISTEMAS C.P	DIRECTIVA EUROPEA	NEGOCIACIÓN EN INGLÉS	COACHING COMPRADORES	GESTIÓN DEL TIEMPO	RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	DESARROLLO LABORAL	BUSINESS INTELLIGENCE Y COMPRAS
GESTIÓN ECONÓMICA	CONTRATOS INTERNACIONALES	FINANCIACIÓN DE CONTRATOS	COSTES VERSUS PRECIO	FINANZAS COMERCIO EXTERIOR	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	COMUNICACIÓN	NUEVAS HABILIDADES	GESTIÓN DE EQUIPOS	LIDERAZGO	MANDOS INTERMEDIOS	APROVISIONAMIENTO ELECTRÓNICO
CONTRATOS	PROYECTOS INTERNACIONALES	COMPRAS INTERNACIONALES	PREVENCIÓN	EXTERNALIZACIÓN BPO	FORECASTING	GESTIÓN DE INDICADORES	COMPRA DE SERVICIOS	COMPRA DE MARKETING	ANÁLISIS DE MERCADO	MODELOS E. F.Q.M.	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	NEGOCIACIÓN ELECTRÓNICA
LEAN SIX SIGMA	LIDERAZGO EN COMPRAS	GESTIÓN ESTRATÉGICA	CATEGORY MANAGEMENT	SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT	GESTIÓN FINANCIERA	PERFORMANCE	CATEGORY MANAGEMENT CASO PRÁCTICO	COMPRA DE VIAJES	ANÁLISIS DE VALOR	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	GESTIÓN LOGÍSTICA	SPEND ANALYSIS
GLOBAL SOURCING	CALIDAD	E PROCUREMENT	NEGOCIACIÓN	RIESGOS	MEJORA CONTINUA	RESP. SOCIAL EMPRESARIAL	NORMA CWA	PROCUREMENT COMPLIANCE	ÉTICA EN COMPRAS	TRANSPORTE INTERMODAL	INCOTERMS 2010	ERPs Y LA FUNCIÓN DE COMPRAS
FUNCIÓN DE COMPRAS	PLANIFICACIÓN	EVALUACIÓN DE PROVEEDORES	GESTIÓN DE RELACIONES	DIFERENTES INDUSTRIAS	MARCO LEGAL	ALMACENES	PROCESOS CASO PRÁCTICO	MEJORA DE PROCESOS	MS PROJECT	FACTURACIÓN ELECTRÓNICA	EXCEL PARA COMPRADORES	SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN COMPRAS

Master: más de 60 ECTS

▲ Soluciones para las necesidades de la función



Soluciones para las necesidades de la función

Estrategia de compras y aprovisionamiento																			
Estrategia corporativa		FR			RQ	177	4	1											
Estrategia de Compras				RQ=F		176	2	2											
Gestión de Compras	RQ				FR	175	0	3											
Estrategias de Suministro	Q=F					174	0	0											
Gestión de Aprovisionamiento				RQ=F		173	1	1											
Gestión de la organización de compras					RQ=F	172	2	2											
Gestión de las relaciones internas	RQ	FR				171	0	1											
Gestión centralizada de Compras	Q=F					170	0	0											
Gestión del personal de Compras					RQ=F	169	2	2											
Gestión de la Cadena de Suministro	RQ				FR	168	0	3											
Liderazgo		FR				167	4	1											
Implicación económico financiera																			
Repercusiones fiscales de las compras					RQ=F	165	2	2											
Análisis económico de la empresa	RQ				FR	164	0	3											
Estados Financieros	Q=F					163	0	0											
Gestión de activos y amortizaciones					RQ=F	162	1	1											
Implicaciones económicas de la función de Compras	RQ				FR	161	0	3											
Plan estratégico de Compras	Q=F					160	0	0											
Norma europea de compras					RQ=F	159	1	1											
Objetivos de Compras y Aprovisionamientos					RQ=F	158	2	2											
Políticas de Compras y Aprovisionamientos	RQ	FR				157	0	1											
Procesos de Compras y Aprovisionamientos	Q=F					156	0	0											
Control de gestión																			

Soluciones para las necesidades de la función



C6M16	C6M18	C6M19PC	C6M21L	C6M25N	C6M26N	C6M27L	C6M29	C6M30	C6M31N	C6M33	C6M35	C6M88	C8M16	C8M17
Gestión económica	Costes vs Precio	Externalización BPO	Gestión Logística	Negociación (4)	Negociación Internacional	Forecasting	Analisis mercado	Coaching Compradores	Negociacion en Inglés	Compra Serv	Directiva Europea	Comunicación	Ttes Intermodal	Introd. C. Ext.
2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	3 / 21 / 81	1 / 7 / 27	3 / 21 / 81	1 / 7 / 27	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54

C6M01	C6M02C	C6M03	C6M04	C6M05	C6M06L	C6M08	C6M09	C6M11	C6M12	C6M14	C6M15	C8M12	C8M13	C8M15
Contratos	Prevención	Marketing	Viajes	Compras Internacionales	Incoterms 2010	Sector público	Procurement Compliance	Indicadores	Excel	Análisis de valor	Facturación electrónica	Finanzas Comercio exterior	Transporte Internacional	Ms Project
2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	1 / 7 / 27	1 / 7 / 27	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	1 / 7 / 27	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54

C3M01	C3M02E	C3M03E	C3M04M	C3M05M	C3M06G	C3M07G	C3M08	C5M09G	C7M01PU	C7M02PU	C7M04PU	C7M05PU	C7M06PU	C8M11
Lean Six Sigma	Liderazgo en Compras	Gestión estratégica	Category Management	SRM	Gestión Financiera	Performance	CatMan (Práctico)	Ética en Compras	Aspectos estratégico C. P.	Expediente C. P.	Seguimiento C. P.	Modelo Organizativo C. P.	Sistemas C. P.	Resolución conflictos
2 / 14 / 54	3 / 21 / 81	2 / 14 / 54	3 / 21 / 81	2 / 14 / 54	3 / 21 / 81	3 / 21 / 81	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54

C2M01M	C2M02E	C2M03G	C2M04N	C2M05G	C2M06P	C2M07E	C2M08	C4M10PC	C4M12P	C8M06	C8M07	C8M08	C8M09	C8M10
Global Sourcing	Calidad	E-purchasing	Negociación (1)	Riesgos	Mejora Continua	RSE	Norma	Financiación de Contratos	Proyectos internacionales	Gestión de Conocimiento	Liderazgo	Gestión del tiempo	Equipos	Desarrollo Laboral
2 / 14 / 54	3 / 21 / 81	2 / 14 / 54	4 / 28 / 103	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54

C1M01E	C1M02E	C1M03M	C1M04P	C1M05M	C1M06C	C1M07L	C1M08	C4M08C	C4M09L	C8M01	C8M02	C8M03	C8M04	C8M05
Función de Compras	Planificación	Evaluación	Relaciones	Diferentes industrias	Marco Legal	Almacenes	Procesos (Práctico)	Contratos internacionales	Logística internacional	Modelos EFQM	Mejora de Procesos	Mandos Intermedios	Nuevas Habilidades	Coaching
3 / 21 / 81	3 / 21 / 81	3 / 21 / 81	3 / 21 / 81	3 / 21 / 81	3 / 21 / 81	3 / 21 / 81	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54	2 / 14 / 54

Módulos para los 5 puestos

Módulos para 4 puestos

Módulos para menos de 4 puestos

Otros módulos recomendados

Soluciones para las necesidades de la función



Primera Fase		Presencial	On_Line (meses)	2017
C2M02E	Calidad	3	1	Enero
C2M06	Mejora Continua	2	1	Febrero
C2M07	RSE	2	1	Marzo
C2M08	Norma	2	1	Abril
C3M02	Liderazgo en Compras	2	1	Mayo
C3M04	Category Management	2	1	Junio
C3M05	SRM	2	1	Septiembre
C3M06	Gestión Financiera	2	1	Octubre
C6M02C	Prevención	2	1	Noviembre
		19	9	

Segunda Fase		Presencial	On_Line (meses)	2016
C1M01	Función de Compras	3	1	Enero
C1M02	Planificación	3	1	Febrero
C1M03	Evaluación	3	1	Marzo
C1M04	Relaciones	3	1	Abril
C2M041	Negociación (1)	2	1	Mayo
C2M042	Negociación (2)	2	1	Junio
C1M08	Procesos (Práctico)	2	1	Septiembre
C6M14	Análisis de Valor	2	1	Octubre
C6M19PC	Externalización BPO	2	1	Noviembre
		22	9	

Tercera Fase		Presencial	On_Line (meses)	2018
C1M06	Marco Legal	2	1	Enero
C2M05G	Riesgos	2	1	Febrero
C6M16	Gestión Económica	2	1	Marzo
C6M18	Costes vs Precios	2	1	Abril
C6M04	Viajes	2	1	Mayo
C6M29	Análisis Mercado	2	1	Junio
C6M33	Compra Serv.	2	1	Septiembre
C6M11	Indicadores	2	1	Octubre
C6M03	Marketing	2	1	Noviembre
		18	9	



Guillermo Jarillo Lobo

Director AERCE Business School
guillermo.jarillo@aerce.org

www.aerce.org