


Supplier Relationship Management (SRM)

INICIO	FIN	HORARIO	DURACIÓN	LUGAR	INSCRIPCIÓN
12 septiembre	13 septiembre	De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 17.00 horas	14 horas	CÁMARA DE GIPUZKOA	

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 ofrece a la oportunidad de conocer las últimas tendencias y los aspectos clave de la función de Compras y su alineamiento con otras direcciones.

Objetivo

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.

Dirigido a

- 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

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

Ponente

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.

Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**

- Días 12 y 13 de septiembre de 2019. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 17.00 horas. 14 horas

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

- **Precio**

- 800 euros (almuerzos incluidos)

(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).

- **FUNDAE**

Las inscripciones podrán bonificarse en las cuotas de la Seguridad Social a través de la adhesión al plan agrupado de la Cámara de Gipuzkoa.

Información

Ainhoa Garagorri - 943 000284

bikain@camaragipuzkoa.com

EN COLABORACIÓN CON:



%MCEPASTEBIN%