

Gestión estratégica de proveedores **SRM**



IQS EXECUTIVE EDUCATION | PROGRAMA ENFOCADO

SRM | Supplier
Relationship
Management



**EXECUTIVE
EDUCATION**

SRM proporciona métodos y herramientas para definir e implantar un nuevo modelo de relación entre una organización y sus proveedores, enfocada a la creación de valor sostenible y su impacto en la cuenta de resultados.

Con esta formación se proporciona una metodología que, aplicada sistemáticamente, permite implantar una **gestión de proveedores enfocada a la creación de valor**. El asistente elaborará un proyecto de gestión de la base de proveedores basado en su caso real y que será implantable en su empresa.

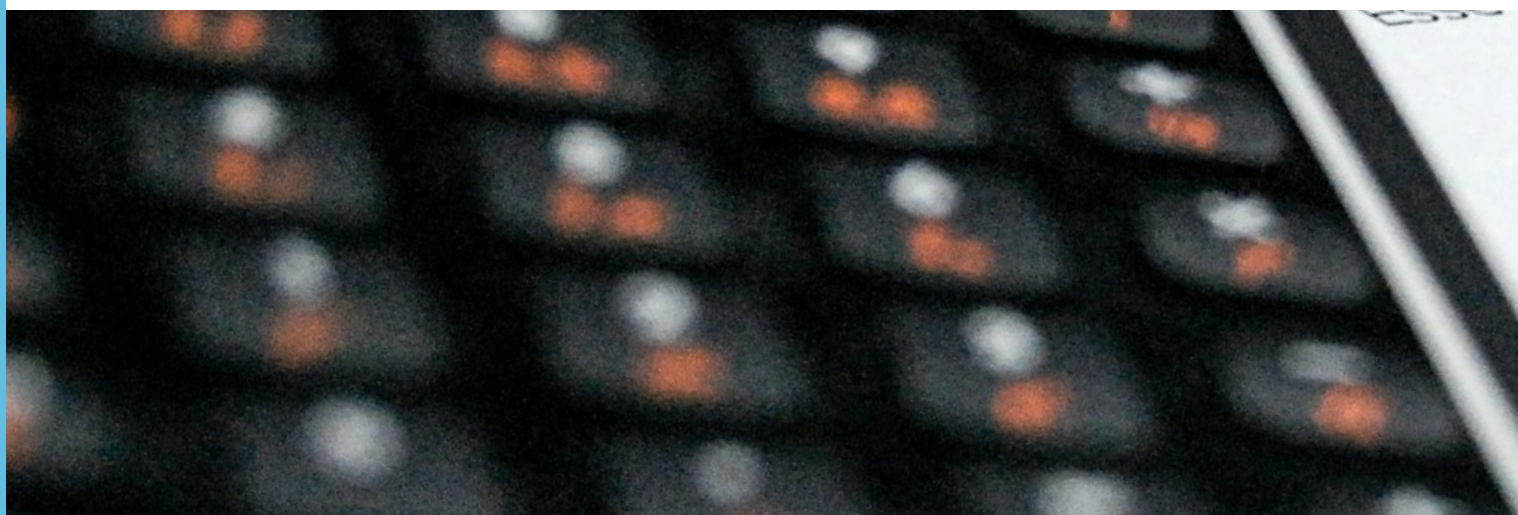
OBJETIVOS

1. Formar a los asistentes en los métodos y herramientas actualizadas para una gestión eficiente de la base de proveedores.
2. Trasladar las *best practices* identificadas para solucionar las problemáticas más frecuentes en la gestión de la base de proveedores para cada categoría de compras.
3. Aprender el método y las herramientas actuales que permiten eliminar y/o controlar los riesgos identificados con los proveedores.

METODOLOGÍA

A través de la fórmula *learning by doing* el alumno conseguirá un profundo conocimiento teórico-práctico en la gestión estratégica de proveedores.

Los profesores guiarán al alumno en la realización de un plan de gestión de la base de proveedores real aplicable durante el curso, que se tutoriza mediante entregas parciales y video conferencias. En la última sesión los participantes deberán presentar sus proyectos al resto de los alumnos.



PROGRAMA

1. La necesidad del SRM
2. Requisitos previos para implantar SRM
3. Gestión de la base de proveedores
4. Segmentación, Medición y Monitoreo
5. Herramientas de SRM y su uso
6. Modelos de Relación y Mejora Continua
7. Presentación proyectos

DESTINATARIOS

- Directores y Jefes de compras
- Responsables de compras en PYMES
- Gerentes con responsabilidades de compras
- Técnicos que gestionen proveedores
- Category Managers
- Category Buyers

FORMADORES EN ACTIVO CON EXPERIENCIA EN MÚLTIPLES SECTORES EMPRESARIALES E INDUSTRIALES

Jordi Civit Garcés

Doctor en Biología, UAB
Asesor y formador en gestión estratégica de compras con 25 años de experiencia en Direcciones de Compras
Asesor, Formador y Mentor en Gestión Estratégica de Compras, Smart Purchasing Group
Coordinador del Área de Compras, IQS Executive Education

Martial Giménez

Ecole Nationale Supérieure des Mines, París
Senior Manager Global Indirect Operations, LM Wind Power

Enric Almiñana Serrá

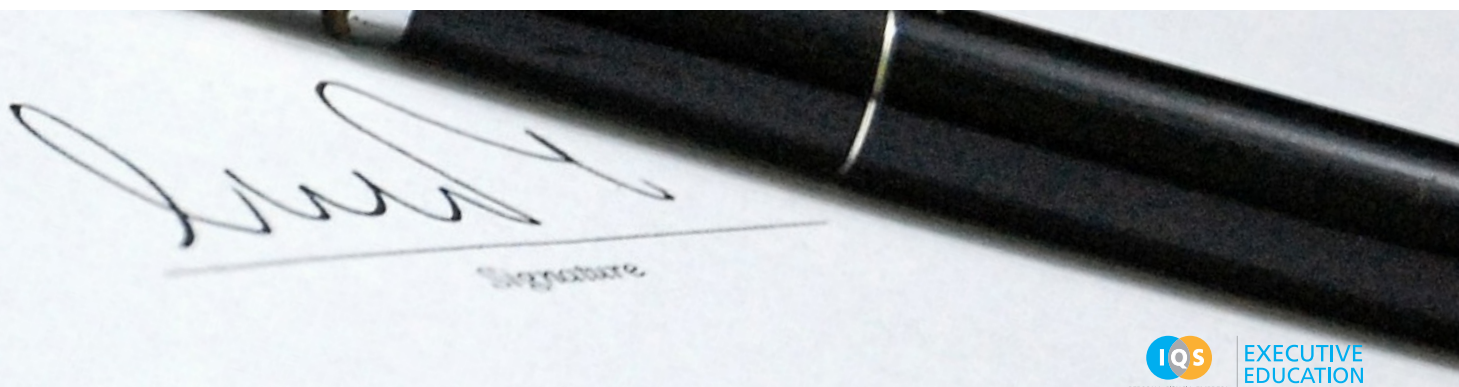
Management International Purchasing (MIP), IQS Executive Education
Máster en Dirección de Empresas, EADA
Director corporativo de Compras, ABBA Hotels
Responsable de Relaciones con Proveedores en Central B2B

Alberto Prades Piña

MBA, IESE
Ingeniero y Arquitecto Naval, UPC y SSU
Consultor de Estrategia con foco en Operaciones

Matricúlate ahora a través de executive.iqs.edu y prepárate para alcanzar tu objetivo profesional

Entidad colaboradora:





Programas Enfocados



Sesiones presenciales: de 15 h a 21 h, los días 24 de noviembre, 1 y 15 de diciembre

Sesiones online: de 14 h a 15.30 h, los días 22 y 29 de noviembre, 13 de diciembre

Total 22,5 h



Inicio del programa: 22 de noviembre 2017



Blended



2.750 €



Dos ediciones simultáneas:
Barcelona y Madrid



Vía Augusta, 390
08017 Barcelona
Tel. (+34) 93 267 20 08
executiveiqs@iqs.edu
executive.iqs.edu



EXECUTIVE
EDUCATION