



CURSO DE ESPECIALIZACIÓN DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE CENTRALES DE COMPRA Y SERVICIO · 2010

8a EDICIÓN

UAB

Universitat Autònoma de Barcelona

ESCOLA
SUPERIOR DE
COMERÇ
I DISTRIBUCIÓ



ANCECO
ASOCIACIÓN NACIONAL DE CENTRALES DE COMPRA Y SERVICIO

PRESENTACIÓN

Uno de los elementos que contribuye más positivamente a incrementar la rentabilidad de las pymes comerciales y a facilitar su adaptación a los nuevos escenarios de competitividad es su integración empresarial.

La voluntad de los operadores independientes de compartir un proyecto empresarial común posibilita un dominio eficiente del canal de distribución, a la vez que se incrementa la capacidad de captar la información del mercado y, por lo tanto, de ofertar productos adecuados a la demanda.

Esta opción se puede concretar de maneras diversas y adoptar modalidades jurídicas distintas. Una de estas tipologías es la Central de Compra y de Servicios (CCS), cuyo objetivo principal es prestar servicios -y no únicamente de carácter logístico- a sus asociados, para que puedan mejorar su posición competitiva en el mercado.

La formación de profesionales que se ocupen de la gerencia de una Central de Compra y de Servicios para consolidar este tipo de asociación comercial es un objetivo compartido por la **Direcció General de Comerç del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa, ANCECO (Asociación Nacional de Centrales de Compra y Servicios) y ESCODI (Escola Superior de Comerç i Distribució)**. Por ello han solicitado la colaboración de la **UAB (Universitat Autònoma de Barcelona)** para diseñar y realizar conjuntamente un curso de especialización dirigido específicamente a la preparación de estos técnicos.

OBJETIVO

Proporcionar conocimientos, habilidades y técnicas específicas para formar profesionales con capacidad estratégica y de innovación que les permita adaptar mejor sus empresas a los nuevos escenarios de futuro y preparar técnicos que asuman la gestión de una Central de Compra y de Servicios.

DESTINATARIOS

Directores Generales con experiencia en el ámbito de las Centrales de Compra y Servicios que deseen realizar un análisis de las diferentes áreas de gestión de la empresa.

Directores de Departamento/Área con experiencia en el ámbito de las Federaciones de Centrales de Compra y Servicios o Centrales de gran tamaño, que deseen conocer todas las áreas de la empresa y realizar un análisis de su área de gestión en particular.

TITULACIÓN

Certificado de curso de especialización expedido por la **UAB (Universitat Autònoma de Barcelona)**

METODOLOGÍA

Todas las sesiones tendrán un contenido teórico-práctico. Sin menoscabo de la base conceptual requerida, los profesores presentarán casos reales o hipotéticos que estimulen la reflexión, la discusión en grupos de trabajo y la participación en debates de los asistentes. Se favorecerá también el intercambio de experiencias entre los participantes. La visión práctica se completará con la visita a Unidroco.

PROFESORADO

Teresa Baró

Licenciada en Filología Catalana, Técnico Superior en Publicidad, Socia Directora de Icómpani. Profesora de habilidades de comunicación y asesora personal de políticos, empresarios, directivos y profesionales liberales.

Luis Dancel

Especialista en logística, ha estado durante 18 años en la dirección general de UPS. Actualmente, es Director de CSL y Director General de ASN Transportes.

Magda Espuga

Licenciada en Ciencias Empresariales y Master por ESADE. Master of International Management por Thunderbird (USA). Socia Directora de Kiss Retail Management Consulting.

Benito García

Licenciado en Ciencias Económicas. Gerente de Benitosports y Presidente de ANCECO.

Fran Hernández

Especialista en marketing, con una amplia experiencia en el sector de las Centrales de Compra y Servicios. Director Gerente de Grup Gamma S.A.

Peter Klose

Licenciado en Biología, Diplomado en Marketing y Master en Logística Integral. Director de Compras y Logística de Unidroco.

J.M. LLauredor

Licenciado en Psicología. Responsable del Área de Empresas Familiares de Barcelona Economía.

Javier Panzano

Master MBA por el Instituto de Empresas. Licenciado en Marketing, publicidad y relaciones públicas. Director de Marketing y formación de EURONICS.

Angel Pardo

Cursó estudios universitarios en empresariales, y tiene 30 años de experiencia en el sector de la compra. Ha sido Director Comercial en el sector servicios. Actualmente es Director Gerente de Base Detall Sport.

Pere Portero

Licenciado en Psicología. Consultor especialista en Comunicación y profesor de ESCODI.

José Manuel Toledano

Licenciado en Psicología y Master en Desarrollo Organizacional. Director de recursos humanos, organización y comunicación del grupo CESP.A.

Alejandro Utrera

Socio de Benefit Consulting. Experto en Gestión Administrativa y Financiera en Centrales de Compra y Servicios.

Marco Zambrini

Licenciado en Derecho. Profesor asociado de Derecho Mercantil en la UPF. Abogado de Uria & Menéndez.

PROGRAMA

El curso de especialización tiene una duración de 75 horas presenciales, distribuidas en 3 bloques de 25 horas presenciales cada uno.

BLOQUE I (25 horas)

días 27, 28 y 29 de abril de 2010

MARTES 27 DE ABRIL

10h - 12.00h

1. El nuevo entorno competitivo de las centrales de compra y de servicios (CCS)

- Presentación del curso
- Concepto y valores competitivos
- Tipologías de las CCS
- Fases de maduración
- CCS en Europa

12.15h - 14.15h | 15.30h -17.00h

2. Gestión de compras

- Homologación de proveedores
- Selección y catálogo de productos
- Convención de compras

17h - 20h

3. Dirección estratégica

- Dirección estratégica y planificación de las CCS

MIÉRCOLES 28 DE ABRIL

9.00h - 14.15h | 15.30h - 20.00h

4. Administración y finanzas en las CCS

- Análisis del circuito financiero-administrativo de una central
- Gestión financiera
- Garantías y riesgos
- Internacionalización de las centrales

JUEVES 29 DE ABRIL

9.00h - 14.15h | 15.30h - 17.30h

5. Aspectos legales de las CCS

- Constitución y forma jurídica de las CCS
- Órganos de gobierno y toma de decisiones en una CCS
- Reglamentación interna

BLOQUE II (25 horas)

días 18, 19 y 20 de mayo de 2010

MARTES 18 DE MAYO

10.00h - 14.15h | 15.30h - 17.00h

1. Marketing y nuevas tecnologías aplicadas a la gestión de las CCS

- Aplicación de las nuevas tecnologías en la relación con los proveedores, asociados y personal de la central
- Utilización de sistemas informáticos vinculados a servicios de banca electrónica de las entidades financieras

17.00h - 20.00h

2. Caso Práctico: Grup Gamma

MIÉRCOLES 19 DE MAYO

09.00h - 14.15h | 15.30h - 17.00h

3. Marketing de una CCS

- Sistema de análisis del entorno
- Planificación corporativa de la CCS
- Planificación de un nuevo servicio
- Marketing interno - cliente interno

17.00h - 20.00h

4. Caso práctico: Integración marca BASE

JUEVES 20 DE MAYO

9.00h - 13.00h

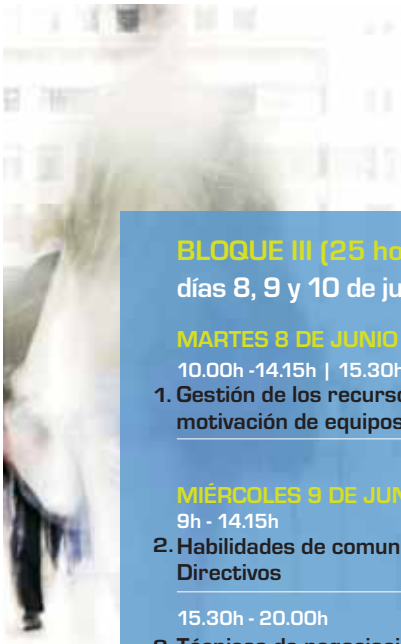
5. Logística de las CCS

- Logística integral

14.15h - 17.30h

6. Visita a UNIDROCO

Les recordamos que según Real Decreto 1046/2003 de 1 de agosto, las empresas que formen a sus trabajadores podrán recuperar parte de los gastos de formación mediante bonificaciones que ellas mismas aplicarán en las cotizaciones de la Seguridad Social. Para más información sobre los requisitos y el procedimiento a seguir, acceder a la web www.fundaciontripartita.org.



BLOQUE III (25 horas) días 8, 9 y 10 de junio de 2010

MARTES 8 DE JUNIO

10.00h -14.15h | 15.30h - 20.00h

- 1. Gestión de los recursos humanos y motivación de equipos**

MIÉRCOLES 9 DE JUNIO

9h - 14.15h

- 2. Habilidades de comunicación para Directivos**

15.30h - 20.00h

- 3. Técnicas de negociación, persuasión y dirección de reuniones**

JUEVES 10 DE JUNIO

9.00h - 12.45h

- 4. Habilidades para afrontar situaciones estresantes. Un método de aprendizaje.**

12.45h - 14.15h | 15.30h - 17.30h

- 5. Intercambio de experiencias**

CALENDARIO Y HORARIO

ABRIL

DÍA 27 (MARTES)

de 10.00h a 14.15h
de 15.30h a 20.00h

DÍA 28 (MIÉRCOLES)

de 9.00h a 14.15h
de 15.30h a 20.00h

DÍA 23 (JUEVES)

de 9.00h a 14.15h
de 15.30h a 17.30h

MAYO

DÍA 18 (MARTES)

de 10.00h a 14.15h
de 15.30h a 20.00h

DÍA 19 (MIÉRCOLES)

de 9.00h a 14.15h
de 15.30h a 20.00h

DÍA 20 (JUEVES)

de 9.00h a 13.00h
de 14.15h a 17.30h

JUNIO

DÍA 8 (MARTES)

de 10.00h a 14.15h
de 15.30h a 20.00h

DÍA 9 (MIÉRCOLES)

de 9.00h a 14.15h
de 15.30h a 20.00h

DÍA 10 (JUEVES)

de 9.00h a 14.15h
de 15.30h a 17.30h

PRECIO

CURSO COMPLETO

75 horas presenciales: 2.300 euros

(incluye pausa-café y almuerzo).

El importe para los socios de Anceco será de 1.800 euros.

POSIBILIDAD DE INSCRIBIRSE A MÓDULOS TEMÁTICOS

- Entorno de las Centrales de Compra y Servicios (8,5h): 300 euros.
- Administración y finanzas (9,5h): 335 euros.¤
- Aspectos legales (7h): 250 euros.¤
- Marketing (18h): 635 euros.¤
- Logística y visita técnica (7h): 250 euros.¤
- Recursos humanos (8,5h): 300 euros.¤
- Habilidades directivas (13h): 460 euros.¤



CON EL PATROCINIO



Generalitat de Catalunya
**Departament d'Innovació,
Universitats i Empresa**

LUGAR DE REALIZACIÓN

UAB - CASA CONVALESCÈNCIA
C. Sant Antoni Maria Claret n.171
08041 - Barcelona

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

ESCODI

Vapor Universitari
c/ Colom 114, 1r pis
08222 Terrassa (Bcn)
Tel 93 783 97 45
Fax 93 784 14 30
informacions@escodi.com

ANCECO

Avda. Diagonal, 452 4º
08006 Barcelona
Tel 93 416 95 82
Fax 93 416 93 01
anceco@anceco.com