

Especialización Profesional

Supplier Relationship Management



tech formación
profesional

Especialización Profesional Supplier Relationship Management

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 meses

Horas: 375

Acceso web: www.tech-fp.com/actividades-fisicas-deportivas/especializacion-profesional/supplier-relationship-management

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Requisitos de acceso

pág. 6

03

Salidas profesionales

pág. 8

04

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar la Especialización Profesional?

pág. 10

05

Dirección del curso

pág. 12

06

Plan de formación

pág. 14

07

Metodología

pág. 16

08

Titulación

pág. 20

01

Presentación

Una de las funciones principales del departamento de compras de la empresa es consolidar relaciones productivas con los proveedores adecuados y con el menor índice de riesgo posible. Para alcanzar este objetivo se cuenta con una herramienta poderosa que permite la identificación de riesgos, alinear estrategias con el fin de obtener un beneficio mutuo, integral y a largo plazo. Se trata del *Supplier Relationship Management*, que te permitirá definir a la perfección a los proveedores. Por esta razón, y en vista de la importancia que este sistema tiene, se ha diseñado este programa exclusivo, con el que podrás profundizar, de forma 100% online, en aspectos como el *Marketing Intelligence* o los criterios de selección de proveedores, entre muchos otros.

“

Fortalece las relaciones con tus proveedores y desarrolla nuevos modelos de negocio gracias a esta titulación, que impulsará tu carrera de forma inmediata como gestor de relaciones con los proveedores”





En la actualidad es indispensable que la empresa mantenga una relación fluida con sus proveedores. De este modo, será posible detectar posibles fallos en el suministro o en la producción, evitando riesgos y pérdidas. No obstante, se trata de una cuestión compleja, donde hay numerosos intereses en juego, ya que ambas partes tratan de obtener la máxima rentabilidad. Por esa razón, las compañías buscan a los mejores especialistas que se encarguen de gestionar estas relaciones.

Con este programa desarrollado por TECH para conocer todas las novedades en cuanto a *Supplier Relationship Management*, podrás elaborar estrategias para tomar decisiones en un entorno complejo e inestable, evaluando su impacto sobre la empresa. Asimismo, serás capaz de elegir los canales y medios de compra más adecuados, en concordancia con el posicionamiento empresarial, entre otras habilidades.

Además de comprender todo lo relacionado con el SRM, ampliarás tus habilidades en cuanto a negociación y liderazgo, estrategia corporativa y competitiva, general management, diagnóstico Financiero, procesos logísticos, investigación de mercado y *marketing intelligence*, entre otros aspectos que profundizarás de modo 100% online y te brindará la comodidad de combinar tu agenda actual con el nuevo reto académico, que perfilará tu currículo entre los más destacados.

“

TECH te ofrece un contenido de calidad de mano de expertos para tu capacitación 100% online. Matricúlate ahora y titúlate en 6 meses”

02

Requisitos de acceso

Esta titulación no exige ningún requisito de acceso previo al alumno. Esto quiere decir que, para inscribirse y completar el programa, no es necesario haber realizado ningún estudio de forma previa, ni resulta obligatorio cumplir ninguna otra clase de criterio preliminar. Esto te permitirá matricularte y comenzar a aprender de forma inmediata, y sin los complejos trámites exigidos por otras instituciones académicas.

Gracias a este acceso inmediato conseguirás potenciar y poner al día tus conocimientos de un modo cómodo y práctico. Lo que te posicionará fácilmente en un mercado laboral altamente demandado y sin tener que dedicar cientos de horas a estudiar formación reglada previa.

Por todo ello, este programa se presenta como una gran oportunidad para mejorar tus perspectivas de crecimiento profesional de forma rápida y eficiente. Todo esto, a través de un itinerario académico 100% online y con la garantía de calidad, prestigio y empleabilidad de TECH Formación Profesional.

“

TECH te permite el acceso inmediato a esta titulación, sin requerimientos previos de ingreso ni complejos trámites para matricularte y completar el programa”





Las ventajas de cursar este programa sin necesidad de cumplir requisitos de acceso previo son:

01

Podrás matricarte inmediatamente y comenzar a estudiar cuando quieras. A tu ritmo y sin esperas

02

Tendrás acceso a un programa de alto valor curricular, donde podrás adquirir las habilidades profesionales más demandadas en la actualidad de un modo práctico

03

Mejorarás tus perspectivas laborales en tan solo unas semanas

04

Tendrás acceso a los recursos didácticos multimedia más avanzados del mercado educativo

05

Te prepararás para responder a las necesidades actuales del mercado profesional aprendiendo mediante un formato 100% online

06

Obtendrás una titulación de TECH, una institución académica de referencia a nivel internacional

03

Salidas profesionales

Los avances tecnológicos deben ser implementados en la empresa para gestionar eficientemente todos los procesos. Conocerlos y aplicarlos es parte de la gestión estratégica que todo líder debe llevar adelante. Cuando se habla del departamento de compras, son muchos los aspectos a tener en cuenta y uno de ellos es establecer un criterio adecuado con relación a los proveedores. Existen herramientas de gestión como el Supplier Relationship Management, una disciplina que te permitirá mantener la interacción con los proveedores, conocer el riesgo y prever aspectos de valor para la empresa. Por tanto, este programa será de gran aporte para tu bagaje profesional, ya que conocerás todas las novedades al respecto.



Serás capaz de identificar los potenciales proveedores para una selección eficiente”





Esta titulación, en definitiva, te convertirá en un gran especialista preparado para trabajar en alguno de los siguientes puestos:

- ♦ General manager
- ♦ Director de compras de una empresa
- ♦ Coordinador de Logística y Aprovisionamiento
- ♦ Director de logística de una empresa
- ♦ Experto en gestión de calidad para proyectos empresariales
- ♦ Experto en gestión estratégica de compras para empresas
- ♦ Experto en investigación de mercados
- ♦ Experto en auditorías para empresas
- ♦ Especialista en *Supplier Relationship Management*
- ♦ Marketing manager
- ♦ Técnico de compra – venta



04

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar la Especialización Profesional?

Al completar esta Especialización Profesional tendrás las competencias necesarias para gestionar las relaciones con los proveedores que permitan otorgar valor y hacer posible la cadena de suministro y la operatividad de la empresa. Apostando a las nuevas tendencias del mercado y considerando políticas que ofrezcan ventajas competitivas y sostenibles.

01

Definir las últimas tendencias y novedades en gestión empresarial

02

Desarrollar, liderar y ejecutar estrategias de compras más eficaces y focalizadas en las necesidades de la empresa, que ofrezcan propuestas de valor personalizadas

03

Elaborar estrategias para llevar a cabo la toma de decisiones en un entorno complejo e inestable, evaluando su impacto sobre la empresa

04

Desarrollar estrategias para liderar la estrategia de compras en momentos de cambio





¿Qué seré capaz de hacer al finalizar | 11 **tech** la Especialización Profesional?

05

Elegir los canales y medios de compra más adecuados, en concordancia con el posicionamiento empresarial

06

Desarrollarás un plan de búsqueda de proveedores

07

Comprenderás las responsabilidades fiscales en la subcontratación y en la ruptura de la integración de proveedores en la cadena de valor

08

Dominar las herramientas de análisis de información para la gestión de proyectos de investigación

05

Dirección del curso

Como en cada una de sus capacitaciones, TECH ha elegido un cuadro docente de alto nivel profesional tanto pedagógico como en el área de especialización. Gracias a su perfil activo en el mercado laboral actual, aporta una perspectiva actualizada sobre las relaciones con los proveedores y el proceso de gestión estratégica de compra. Por tanto, tu armarás un potente perfil profesional que te permitirá expandirte en el sector empresarial.

“

TECH en su interés por brindar capacitaciones de alto nivel académico se une a los docentes más experimentados”



Dirección del curso

D. Larrosa Guirao, Salvador

- ♦ Especialista en Finanzas
- ♦ Experto en Investigación de Mercados, Finanzas y Análisis de Riesgos
- ♦ Docente Universitario

Dirección del curso

Dña. Gomis Noriega, Silvia

- ♦ Especialista en Innovación
- ♦ Coordinadora de I+D+i
- ♦ Experta en Transformación tecnológica
- ♦ Docente



Además de sus contenidos actualizados y de su metodología flexible y 100% online, esta titulación está impartida por expertos de gran prestigio en esta área profesional"

06

Plan de formación

Como en cada uno de sus programas, TECH aplica el método de la eficacia del aprendizaje, gracias a su innovadora metodología del *Relearning*. Un sistema creado para aquellos que desean mantener actualizados sus conocimientos de manera ágil y sin complicaciones. Debido a la reiteración de conceptos y la autoevaluación tendrás la autonomía que necesitas, para titularte e iniciar el camino hacia la empleabilidad de manera inmediata. En este caso, serán 4 módulos de estudio en modalidad 100% online con todo lo necesario para titularte en 6 meses como especialista en *Supplier Relationship Management*.

“

TECH pone a tu disposición una innovadora manera de aprender 100% online y con la metodología Relearning”



Módulo 1. Management y liderazgo

- 1.1. *General management*
- 1.2. Dirección estratégica
- 1.3. Estrategia competitiva
- 1.4. Estrategia corporativa
- 1.5. Planificación y estrategia
- 1.6. Gestión del talento
- 1.7. Desarrollo directivo y liderazgo
- 1.8. Gestión del cambio
- 1.9. Negociación

Módulo 2. Logística y gestión económica

- 2.1. Diagnóstico Financiero
- 2.2. Análisis económico de decisiones
- 2.3. Valoración de inversiones y *portfolio management*
- 2.4. Dirección de logística de compras
- 2.5. *Supply chain management*
- 2.6. Procesos logísticos
- 2.7. Logística y clientes
- 2.8. Logística internacional

Módulo 3. Investigación de mercados

- 3.1. Fundamentos del marketing
- 3.2. Marketing: de la idea al mercado
- 3.3. Nuevo entorno competitivo
- 3.4. Métodos y técnicas de investigación cuantitativas
- 3.5. Métodos y técnicas de investigación cualitativas
- 3.6. Segmentación de mercados
- 3.7. Tipos de comportamiento de compra
- 3.8. Sistemas de información de marketing
- 3.9. Gestión de proyectos de investigación
- 3.10. *Marketing intelligence*

Módulo 4. *Supplier Relationship Management*

- 4.1. Planificación de la búsqueda de proveedores
- 4.2. Criterios de selección de proveedores
- 4.3. Gestión de la relación con el proveedor
- 4.4. Integración de proveedores en la cadena de valor
- 4.5. Derecho mercantil
- 4.6. Derecho laboral
- 4.7. Derecho fiscal
- 4.8. Gestión y administración del contrato

07

Metodología

Nuestra institución es la primera en el mundo que combina la metodología de los *case studies* con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos los case studies con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

TECH pone a tu disposición un método de aprendizaje que ha revolucionado la Formación Profesional y con el que mejorarás tus perspectivas de futuro de forma inmediata.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los profesionales del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina *Relearning*.

Nuestra institución es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019 conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores del mejor centro educativo online en español.



Esta titulación de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer tu crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso en TECH utilizarás los *case studies*, la metodología de enseñanza más avanzada y eficaz del mercado educativo.

“ *Nuestro programa te proporciona las mejores habilidades profesionales, preparándote para afrontar todos los retos actuales y futuros en esta área* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

Ante una determinada situación, ¿qué harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.



En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



08

Titulación

La Especialización Profesional en Supplier Relationship Management garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Especialización Profesional expedido por TECH.

Tras la superación de las evaluaciones, el alumno recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente Título de Especialización Profesional emitido por TECH.

El título expedido por TECH expresará la calificación que haya obtenido en la Especialización Profesional, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores carreras profesionales.

Título: **Especialización Profesional en Supplier Relationship Management**

Modalidad: **Online**

Horas: **375**





Especialización Profesional Supplier Relationship Management

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 meses

Horas: 375

Especialización Profesional

Supplier Relationship Management