



logis■■■  
pyme



[El concepto de la gestión logística y su evolución](#)

[Gestión de la Cadena de suministro](#)

[Como generar valor en la Cadena de suministro](#)

[E logistic](#)

[Logística de productos perecederos](#)

[Logística Inversa](#)

[Logística aplicada al Marketing](#)

[Nuevas tecnologías aplicadas a la logística](#)

[Control de gestión de las actividades logísticas](#)

[La gestión logística y su evolución](#)

[Gestión del almacén](#)

[Como realizar la subcontratación logística](#)

[Planificación y Control de Operaciones](#)

[Proceso de picking y Planificación del almacén](#)

[Procesos de manipulación en el almacén](#)

[Operaciones de manipulación en la empresa](#)

[Como rentabilizar el almacén](#)

[Gestión y control del almacén](#)

[Elaboración de cargas en almacén](#)

[La Gestión de Compras](#)

[Gestión de la Cadena de suministro. Aprovisionamiento](#)

[Aprovisionamiento como factor de rentabilidad](#)

[La gestión de Compras en tiempos de crisis.](#)

[Gestión de stocks.](#)

[Benchmarking en la gestión de compras.](#)

[Gestión de stocks en el ámbito industrial](#)

[Control de Inventario](#)

[Gestión de categorías](#)

[Herramientas para la gestión de stocks](#)

[Gestión de Transporte I](#)

[Gestión de Transporte II](#)

[Gestión de Tráfico](#)

[Gestión de Flotas](#)

[Tacógrafo digital](#)



## Trazabilidad en el sector agroalimentario

# EL CONCEPTO DE GESTIÓN LOGÍSTICA Y SU EVOLUCIÓN.

Horas .- 8h

Nº alumnos: 15

[MENÚ](#)

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer el concepto de logística integral y las actividades que componen esta función empresarial.
- Analizar los factores condicionantes de la gestión logística tanto a nivel interno como externo.
- Incidir en la importancia de la logística en los resultados empresariales, definiendo sus relaciones con otros departamentos, así como su funciones y objetivos más habituales..

## PROGRAMA

- **El concepto de logística.**
  - Concepto y alcance de la logística.
  - Actividades de la logística.
  - Importancia de la logística en la empresa.
- **Evolución de la logística.**
  - Evolución histórica.
  - Evolución del mercado.
  - La logística una función clave para las empresas en el siglo XXI.
- **Factores condicionantes de la logística.**
  - Factores internos de la empresa.
  - Factores incontrolables del entorno.
- **Integración de las actividades logísticas en la empresa.**
  - Aspectos a considerar..
  - Funciones base según el organigrama.
  - Objetivos de la integración de las actividades logísticas.
  - Interrelación con otros departamentos.
- **Situación actual de la logística en la empresa.**
  - Posición e implantación en el organigrama empresarial.
  - Objetivos del Director de logística.
  - Competencias del área logística.

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Analizar el concepto de cadena de suministro y la importancia que hoy en día tienen en los diferentes mercados, así como su incidencia en la generación de valor en la empresa..
- Incidir en la importancia de la planificación y la previsión de ventas, como factor básico para un adecuado funcionamiento de la cadena de suministro.
- Establecer parámetros para la evaluación y control de la gestión de la cadena de suministro.

## PROGRAMA

- **Introducción a la supply chain.**
  - El concepto de cadena de suministro
  - Retos del mercado y problemática habitual
  - Incremento de valor para la compañía
  - Marco de actuación en la cadena de suministro
- **Modelos aplicados en la SCM.**
  - Modelo SCOR.
  - Colaboración e integración de procesos.
- **Gestión de la demanda en la cadena de suministro.**
  - Incertidumbre de la demanda.
  - Propagación del error en la cadena, el efecto latigo.
  - Métodos aplicados
- **Iniciativas y prácticas para la gestión de la SCM.**
  - Desarrollo de proveedores.
  - Planificación y gestión colaborativa.
  - Outsourcing.
  - Representantes en planta.
- **Medición del desempeño y tecnología.**
  - Medición del desempeño en la SCM.
  - Aplicación del cuadro de mando en la SCM.
  - Tecnologías utilizadas en la SCM.

# COMO GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Horas ..- 16h

Nº alumnos: 15

**MENÚ**

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Analizar el concepto de cadena de suministro y la importancia que hoy en día tienen en los diferentes mercados, así como su incidencia en la generación de valor en la empresa..
- Incidir en la importancia de la planificación y la previsión de ventas, como factor básico para un adecuado funcionamiento de la cadena de suministro.
- Describir distintas medidas que se pueden tomar en los diferentes escalones de la cadena de suministro dentro de la empresa, con el objetivo de la generación de valor.

## PROGRAMA

- **Introducción a la supply chain.**
  - El concepto de cadena de suministro
  - Retos del mercado y problemática habitual
  - Incremento de valor para la compañía
  - Marco de actuación en la cadena de suministro
- **Planificación y previsión de ventas**
  - Creación de una única previsión de la demanda integrada para los departamentos de ventas y fabricación.
  - Designar un propietario de las previsiones de ventas y establecer las pertinentes responsabilidades en el pronóstico
  - Desarrollo de previsiones de forma colaborativa, usando información de vendedores y de gerencia
  - Utilizar más de un método de pronóstico para reducir el sesgo y mejorar la fiabilidad.
  - Recopilar los datos y la información de más de una fuente.
  - Hacer un seguimiento constante de la exactitud en las previsiones
- **¿Cómo generar valor en la cadena de suministro en la empresa?**
  - Compras y aprovisionamiento..
  - Fabricación / producción..
  - Almacenamiento .
  - Transporte.
  - Venta.

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer los diferentes tipos de mercados digitales a los que se va enfrentar la logística.
- Analizar los principales problemas logísticos que se han encontrado las empresas que ya trabajan en Internet.
- Definir las primeras medidas a tomar antes de definir y planificar un sistema de gestión logístico en la red.
- Desglosar los factores a tener en cuenta en el proceso logístico durante la implantación del sistema..

## PROGRAMA

- **Tipología de mercados digitales.**
  - Internet como concepto de mercado.
  - Modelos de mercados digitales I.
  - Modelos de mercados digitales II.
- **Los principales problemas logísticos en Internet.**
  - Tipos de empresas, incidencia logística.
  - Problemática del producto servicio.
  - Competencia, mucha y dispersa
  - Clientes ¿quiénes son?.
  - Empezar a tomar decisiones .
  - La gestión de proveedores.
  - Forecasting e Inventarios.
  - Almacén propio o subcontratado.
  - Opciones en el proceso de transporte.
- **Factores a tener en cuenta durante el proceso logístico.**
  - Inicio de la transacción.
  - Durante el proceso logístico.
  - Despues de la entrega.
- **Nuevas tecnologías, factor básico en la e logistic.**

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Definir las características básicas de la cadena logística de productos perecederos, así como su importancia dentro de los resultados empresariales
- Analizar la situación actual de la cadena logística de productos perecederos de cara a analizar los puntos posibles de mejora
- Señalar las tendencias actuales en la relación productor - distribuidor en los procesos logísticos.
- Incidir en la importancia de la gestión de almacén como herramienta del flujo logístico
- Incidir en la importancia del proceso de transporte de productos perecederos.
- Concienciar sobre la importancia del control de la temperatura de los productos en la cadena logística de productos perecederos, así como su incidencia medioambiental.
- Analizar la estructura de un cuadro de control de la cadena logística de productos perecederos, así como los principales ratios que lo deben componer

## PROGRAMA

- **El concepto integral de la logística de productos perecederos.**
  - Nuevas condiciones del mercado.
  - Necesidad de una logística adaptada
- **Situación de partida de la cadena logística de perecederos**
  - Tipología y tamaños de embalajes secundarios
  - Ineficiencias administrativas
  - Organización y control de la cadena de frío
- **La logística compartida productor - distribuidor**
  - Procesos de aprovisionamiento
  - Los sistemas de información .
  - Los embalajes reutilizables de transporte
  - Coordinación de operaciones físicas
- **El almacén en los procesos logísticos de productos perecederos**
  - Localización de los puntos de almacenaje
  - Medios de almacenaje y manipulación
  - La informatización de procesos operativos .
- **El transporte de productos perecederos**
  - Medios de transporte
  - Rutas de recogida y distribución .
  - Legislación del transporte de perecederos
- **Control de la cadena de frío.**
- **Incidencia de la legislación medioambiental.**
- **Control de la cadena logística de perecederos.**

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer el concepto de logística inversa así como las alternativas a los productos que circulan por este canal.
- Analizar las tendencias y retos de la logística inversa en diferentes sectores de actividad.
- Incidir en la importancia de la logística en inversa como arma estratégica de las empresas.
- Desarrollar un sistema de trabajo para el diseño organizativo de la logística inversa..
- Plasmar la importancia de la gestión de inventarios en los sistemas de logística inversa.

## PROGRAMA

- **El concepto de logística inversa**
  - La cadena logística y el flujo inverso.
  - Definiciones de logística inversa.
  - Distintas alternativas finales para los productos del canal inverso.
- **Tendencias en la logística inversa.**
  - Logística inversa y sectores industriales.
  - Tendencias y retos de la logística inversa
- **La logística inversa como arma estratégica.**
  - La estrategia de operaciones y la logística inversa.
  - Barreras a la implantación de la logística inversa.
  - La orientación medioambiental de la empresa y la logística inversa.
- **Diseño organizativo para la logística inversa.**
  - Relaciones con el área de operaciones.
  - Relaciones con la plantilla.
  - Relaciones con la cadena de suministro.
- **Gestión de inventarios.**
  - Flujo básico de material en un sistema con retornos.
  - Gestión de inventarios con retorno de material.
- **La gestión medioambiental en la empresa, relación con la logística inversa.**
  - Fabricación respetuosa con el medioambiente.
  - Regulación medioambiental.
  - Los envases y su problemática

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer el concepto de logística integral y la incidencia en las actividades comerciales y de marketing.
- Analizar las variables en las que los departamentos de marketing y logística deben trabajar en equipo de cara a lograr la satisfacción del cliente.
- Definir los conceptos básicos relacionados con el área logística que deben conocer los equipos de marketing y comercial.
- Estructurar un sistema de evaluación de la acción de la cadena logística.



## PROGRAMA

- **El concepto de logística y su relación con Marketing.**
  - El concepto de logística integral y su evolución
  - Factores internos y externos que condicionan la logística.
  - Relación de Marketing y comercial con el área logística.
- **Variables que relacionan a Logística con Marketing.**
  - Previsiones de venta.
  - Nivel de servicio a clientes.
  - Packaging.
  - Sistema de información.
- **Incidencia de la relación Marketing/Comercial y Logística en la planificación empresarial.**
  - Planificación estratégica.
  - Planificación táctica.
  - Planificación operacional.
- **Conceptos básicos de la cadena logística.**
  - Relacionados con los procesos de aprovisionamiento.
  - Relacionados con los procesos de distribución
- **El sistema de control de la relación Marketing/ Comercial y Logística.**
  - Ratios de servicio a los clientes.
  - Evaluación cualitativa..
  - Herramientas para la solución de problemas y la mejora continua.

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer los factores que están llevando a la empresa a la incorporación de
- Analizar la evolución en los procesos de identificación de productos.
- Definir los principales elementos de software y hardware que actualmente se utilizan en la gestión logística, así como su incidencia en la gestión logística.
- Evaluar la incidencia de una adecuada coordinación de herramientas tecnológicas en la gestión logística de la empresa.

## PROGRAMA

- **¿Por qué incorporar las nuevas tecnologías en la gestión logística?**
- **La identificación de productos.**
  - Características de las etiquetas RFID.
  - Diferencias entre la etiqueta electrónica y el código de barras.
  - Condiciones principales que existen en la implantación de RFID.
  - **Ventajas e inconvenientes.**
- **Herramientas informáticas para la gestión del almacén.**
  - Gestión informatizada del almacén. Data warehouse
  - Terminales móviles.
  - Captura de información por radiofrecuencia..
  - Picking por voz.
- **Evolución de la tecnología en los procesos de transporte.**
  - Localización de vehículos. (GPS.Terminales móviles / PDA.)
  - Fiabilidad en recogidas y entregas. (PDA./Impresoras portátiles.)
- **Internet, incidencia en los procesos operativos de la cadena logística.**
  - Gestión de Compras/ Inventario.
  - Almacén/ Transporte.
- **Las ventajas de una adecuada coordinación de herramientas tecnológicas en la empresa**
  - Servicio al cliente/ Fidelización de clientes.
  - Optimización de costes /
  - Trazabilidad.

# CONTROL DE GESTIÓN DE LAS ACTIVIDADES LOGÍSTICAS

Horas .- 12 h

Nº alumnos: 15

[MENÚ](#)

Dirigido a: Equipos operativos del almacén y coordinadores de área o mandos intermedios del mismo

## OBJETIVOS

- Aprender la importancia del Control de Gestión para cumplir los objetivos estratégicos de la empresa.
- Conocer como realizar una planificación estratégica eficaz que nos ayude a conseguir los propósitos empresariales.
- Aprender a aplicar un Sistema de Control de Costes que aumenten la eficacia y eficiencia de la empresa.
- Capacitar a los asistentes para realizar controles de la diferentes actividades (operativas, financieras, administrativas...) de la empresa.

## PROGRAMA

- **Organización por centros de responsabilidad.**
- **Planificación estratégica.**
  - Elaboración del plan estratégico.
  - Definición de estrategia competitiva de la empresa.
- **Sistemas de costes: completo, variable y estándar.**
  - Análisis de desviaciones.
  - El sistema ABC: costes relevantes para la toma de decisiones.
- **El presupuesto.**
- **Control de actividades operativas**
  - Aprovisionamiento, producción y comercial.
  - Análisis de inversiones y valoración de empresas. Cuadro de mando de operaciones.
- **Control de gestión financiera. Estructura financiera.**
  - Liquidez. Stocks y proveedores.
  - Control por ratios.
- **Control de los procedimientos administrativos y auditoría de la gestión.**

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer la organización y funciones de un área de compras en la empresa..
- Analizar las diferentes etapas del ciclo de compras, su incidencia en la cadena logística y las herramientas habitualmente utilizadas en cada fase.
- Definir las posibilidades y objetivos del sistema de información.
- Estructurar un sistema de control del proceso de compras.

## PROGRAMA

- **Criterios básicos de organización.**
  - Introducción al concepto de la gestión de compras.
  - Organización del departamento.
  - Relaciones con otros departamentos.
- **Políticas de compras.**
  - Políticas del departamento..
  - Políticas con proveedores.
  - Procedimientos de compras.
- **El proceso de compra**
  - Operaciones previas al proceso de compra.
  - Preparación de la compra.
  - Realización de la compra.
  - Operaciones de seguimiento.
- **El sistema de información en compras..**
  - Objetivos.
  - Características básicas del sistema.
  - Sistemas de comunicación con proveedores.
- **Control del proceso de compras.**
  - Evaluación de proveedores.
  - El cuadro de mando

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Presentar las políticas estratégicas mas comúnmente usadas por las empresas del sector de distribución comercial para tener una gestión eficaz y eficiente del departamento de compras
- Analizar las características básicas que debe seguir el desarrollo y gestión de un plan de compras
- Definir las variables mas importantes en el proceso de selección de proveedores, tanto las económicas como las logísticas
- Señalar las estrategias básicas que podemos seguir en el proceso de gestión de stocks y de pedidos en el departamento de compras
- Establecer parámetros para la evaluación y control de la gestión de compras dentro de la empresa

## PROGRAMA

- **Objetivos y responsabilidades de la gestión de compras.**
- **Desarrollo y gestión del plan de compras**
  - Las compras centralizadas
  - Características del aprovisionamiento por línea de producto
  - Estrategias de compra por línea de producto
- **La colección de artículos**
- **Selección de proveedores**
  - Estrategias y tácticas de selección de proveedores
  - Análisis de la capacidad de un proveedor
  - Variables económicas y logísticas a analizar
- **Proceso de gestión de stocks**
  - Información necesaria para el desarrollo de la gestión de stocks
  - El cálculo de la cantidad a pedir
  - Análisis específicos por líneas de productos
  - La problemática de las operaciones centralizadas
  - Las ofertas y temporadas
- **Evaluación y control de la gestión de compras.**
- **La gestión de compras en la nueva economía.**

# APROVISIONAMIENTO COMO FACTOR DE RENTABILIDAD

Horas .- 12 h

Nº alumnos: 15

[MENÚ](#)

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Presentar los aspectos en los que el aprovisionamiento puede ayudar para mejorar la rentabilidad.
- Diseñar un conjunto de medidas que se pueden poner en marcha de cara a mejorar los resultados del aprovisionamiento.
- Establecer indicadores operativos y económicos que nos permitan ajustar y corregir de manera continua el proceso de aprovisionamiento

## PROGRAMA

- **Incidencia del aprovisionamiento en la rentabilidad de la empresa.**
  - Coste de Materiales.
  - Financiación de proveedores.
  - Rotación de stocks.
- **Como mejorar el coste de los materiales.**
  - Análisis continuo del mercado proveedor.
  - Relaciones colaborativas con proveedores.
  - Centrales de compra.
  - Subastas on line.
- **Como mejorar la financiación de proveedores.**
  - Negociación eficaz.
  - Optimización de los parámetros del inventario.
  - **Como mejorar la rotación de stocks.**
  - Previsiones de demanda compartidas.
  - Evaluación y control de proveedores.
  - Análisis continuo de la rentabilidad del stock.
  - Acciones conjuntas con equipos comerciales y de Marketing.
- **Definición de indicadores de mejora.**
  - Operativos.
  - Económicos

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de compras o aprovisionamiento de empresas y a todas aquellas personas interesadas en conocer y mejorar la gestión de compras.

## OBJETIVOS

- Presentar la importancia que tiene un buen sistema de aprovisionamiento como herramienta de competitividad en tiempos de crisis.
- Analizar las características básicas que debe seguir el desarrollo y gestión de un plan de compras como elemento de competitividad.
- Definir las variables más importantes para poder optimizar el coste de los materiales, a través de la búsqueda y selección de proveedores
- Señalar importancia del inventario en tiempos de crisis, y analizar las mejoras en su gestión que podemos establecer.
- Establecer parámetros para la evaluación y control de la gestión de compras dentro de la empresa.

## PROGRAMA

- **Objetivos y responsabilidades de la gestión de compras.**
- **El plan de compras una herramienta de competitividad**
  - Las compras centralizadas
  - Características del aprovisionamiento por línea de producto
  - Estrategias de compra por línea de producto
- **Diseño de la gama de artículos en tiempos difíciles.**
- **¿Cómo mejorar el coste de los materiales?. Búsqueda y Selección de proveedores.**
  - Estrategias y tácticas de selección de proveedores
  - Análisis de la capacidad de un proveedor
  - Variables económicas y logísticas a analizar
- **El inventario. Incidencia en tiempos de crisis**
  - Información necesaria para el desarrollo de la gestión de stocks
  - Análisis del aprovisionamiento por línea de producto.
  - Las diferencias de inventario. Cómo mejorar este parámetro.
  - Operaciones especiales en el aprovisionamiento
- **Evaluación y control de la gestión de compras**
- **La gestión de compras en la nueva economía**

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer los objetivos, funciones. Y factores a tener en cuenta en la gestión de inventarios en la empresa
- Analizar las diferentes opciones que podemos utilizar de cara a realizar una adecuada previsión de la demanda.
- Definir las características básicas de los diferentes sistemas de reposición.
- Estructurar todos los aspectos relacionados con el inventario, así como sus sistemas de control.

## PROGRAMA

- **Aspectos básicos.**
  - Contenido y ámbito de actuación de la gestión de stocks.
  - Factores a tener en cuenta en la gestión de inventarios.
  - Relaciones de la gestión de stocks con otras áreas de la empresa,
  - Variables básicas de la gestión de stocks.
- **Previsiones herramienta básica en la gestión del inventario.**
  - El análisis de los datos históricos.
  - Sistemas de previsión.
  - Incidencia de la gama y la actividad Comercial y de Marketing en la previsión.
- **Sistemas de reposición.**
  - Sistemas de reposición.
  - Factores para seleccionar el sistema de reposición.
  - Principales variables de cálculo.
  - Nuevas tendencias en la reposición del inventario
  - La reposición del stock en promociones y temporadas.
- **El inventario.**
  - Análisis de los movimientos que influyen en el inventario.
  - Tipos de inventarios.
- **El sistema de información en gestión de stocks..**
- **Control del proceso de gestión de stocks.**

# BENCHMARKING EN LA GESTIÓN DE COMPRAS

Horas .- 16h

Nº alumnos: 15

**MENÚ**

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer la organización y funciones de un área de compras en la empresa..
- Analizar las diferentes etapas del ciclo de compras, su incidencia en la cadena logística y las herramientas habitualmente utilizadas en cada fase.
- Definir las posibilidades y objetivos del sistema de información.
- Estructurar un sistema de control del proceso de compras.

## PROGRAMA

- El Benchmarking . Definiciones previas
- Principio básicos
- La gestión de la cadena de valor
- El camino del valor en la Gestión de Compras
- Tipos de Benchmarking
- Logros y ventajas de la aplicación del Benchmarking en un departamento de Compras
- La medición de la evaluación comparativa.

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Presentación de los criterios básicos de funcionamiento de un sistema MRP.
- Desarrollar la filosofía de gestión que marca este sistema cuyos objetivos son la eliminación del despilfarro y la utilización al máximo de las capacidades.
- Analizar el sistema de planificación de capacidades
- Optimizar el plan de producción en los cuellos de botella

## PROGRAMA

- **Sistema MRP**
  - Concepto de MRP
  - Comparación de MRP con la gestión de stocks tradicional
  - Fuentes de un sistema MRP
  - Programación en MRP. Puesta al día y reprogramación
  - Salidas del sistema MRP
  - Diferencias MRPI - MRP II
- **CRP**
  - Concepto de CRP. Capacidad y carga
  - Gamas de operaciones y Estándares de tiempos
  - Técnicas de planificación de la capacidad.
- **JUST IN TIME**
  - El Just in Time y el sistema logístico
  - Causas que generan el stock
  - Los dos enfoques del JIT
  - Factores clave del JIT
  - Implantación de un sistema JIT
  - Consecuencias de la implantación de un sistema JIT
- **OPT**
  - Sistemas flexibles
  - Sistemas simplificados y ejecución de rutinas
  - La Calidad total y la implementación de los métodos avanzados del P.C.P.

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Analizar la importancia del stock en la empresa, desde la perspectiva de otras áreas.
- Definir los motivos que de manera habitual generan diferencias en los inventarios.
- Establecer un conjunto de medidas para mejorar el control del inventario.

## PROGRAMA

- **Importancia del stock en la empresa.**
  - Incidencia en aspectos financieros.
  - Incidencia en aspectos productivos.
  - Incidencia en aspectos comerciales.
- **Motivos por los que se generan diferencias de inventario.**
  - Relacionados con procesos operativos.
  - Relacionados con procesos administrativos.
  - Relacionados con procesos comerciales.
- **Medidas que mejoran el control del inventario.**
  - Procedimiento de inventario continuo del almacén.
  - Mejoras en procesos operativos.
  - Sistema de Gestión informática de almacén.
  - Radiofrecuencia.
  - Picking por voz.
  - Otros.
  - Movimientos administrativos on line.
  - Planificación de servicio al cliente.

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer herramienta y sistemas para definir la óptima localización de almacenes
- Detallar las variables de cálculo y el sistema a utilizar en el diseño de un almacén.
- Definir y analizar los diferentes procesos de manipulación que podemos acometer en un almacén.
- Analizar herramientas de planificación y control de operaciones así como diferentes opciones que podemos utilizar en sistemas de información.
- Analizar herramientas de planificación y control de operaciones así como diferentes opciones que podemos utilizar en sistemas de información.
- Estructurar las características básicas de diferentes sistemas informáticos que se pueden utilizar en la gestión del almacén.
- Definir los factores básicos de seguridad que debemos tener en cuenta en el funcionamiento y gestión del almacén.

## PROGRAMA

- **Localización del almacén.**
- **Zonificación y diseño del almacén.**
- **Criterios de Gestión del Almacén.**
- **Procesos de manipulación.**
  - Introducción a la manipulación
  - Elementos para la manipulación de productos en almacén.
  - Descarga y recepción de pedidos.
  - Ubicación/ reposición.
  - Preparación de pedidos.
  - Expedición de mercancías.
  - Devoluciones a proveedor/ Devoluciones de clientes.
  - Otras operaciones en almacén.
- **Planificación y control del almacén.**
  - Introducción al concepto.
  - Tiempos estándar
  - Cálculo de la plantilla de operarios.
  - Cálculo de medios de manipulación.
  - Sistemas de control de operaciones.
  - Análisis desviaciones planificación.
- **Sistemas informáticos.**
  - Sistemas tradicionales.
  - Radiofrecuencia.
  - Otras opciones.

# PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE OPERACIONES

Horas .- 8 h

Nº alumnos: 15

**MENÚ**

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Definir las variables que inciden en los procesos de planificación de recursos en los centros operativos.
- Analizar los diferentes momentos de planificación en un centro operativo.
- Diseñar herramientas de trabajo, que permitan mejorar los procesos de planificación.
- Incidir en la importancia de la elección de los aspectos a controlar en los procesos operativos.
- Diseñar indicadores y seguir su evolución.

## PROGRAMA

- **Variables que inciden en la planificación de recursos.**
  - Estratégicas.
  - Físicas.
  - Comerciales.
  - Otras.
- **Momentos de planificación en el centro operativo**
  - Anual.
  - Diaria.
- **Herramientas para la planificación.**
  - Standards y ratios.
  - Previsiones de demanda.
  - **El control de las operaciones.**
  - Aspectos a controlar por procesos operativos.
  - Diseño de indicadores de gestión.
  - **Seguimiento/ evolución de los indicadores..**

# PROCESOS DE MANIPULACIÓN EN ALMACÉN

Horas .- 8 h

Nº alumnos: 15

[MENÚ](#)

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Analizar los documentos utilizados en los procesos de manipulación en la empresa
- Coordinar los procesos de carga y descarga como herramienta de mejora del flujo físico de la mercancía en el almacén
- Establecer sistemas de colocación de mercancías, concienciando sobre su correcta aplicación.
- Conocer los diferentes sistemas de preparación de pedidos y su posible aplicación en el ámbito de la empresa
- Incidir sobre la importancia del control de inventarios, como herramienta de mejora del nivel de servicio a clientes

## PROGRAMA

- **Procesos operativos de entrada**
  - Organización de los ciclos de descarga
  - Recepción de mercancías
  - Devolución de clientes
  - Tratamiento administrativo de las entradas de mercancías
- **Procesos de ubicación y movimientos internos.**
  - Ubicación de mercancías
  - Reabastecimiento de picking
  - Movimiento interno de productos.
  - Paralización de pallets
- **Procesos de preparación de pedidos.**
  - Recepción de pedidos
  - Tratamiento administrativo de los pedidos
  - Elección del sistema de preparación de pedidos
  - Ciclos de preparación de pedidos
  - El control de errores de preparación
- **Procesos operativos de salida**
  - Consolidación de cargas
  - Control de expediciones
  - Tratamiento administrativo de los pedidos de clientes
  - Carga de furgonetas
  - Devolución a proveedores
- **Procesos de inventarios.**

# PROCESO DE PICKING Y PLANIFICACIÓN DEL ALMACÉN

Horas .- 8 h

Nº alumnos: 15

[MENÚ](#)

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Analizar la incidencia del proceso de picking en el funcionamiento de la empresa, en los resultados comerciales y en los costes operativos de la empresa.
- Conocer las variables que inciden en el proceso de picking..
- Definir las características de los diferentes sistemas de preparación de pedidos que se utilizan actualmente en diferentes almacenes, así como los pasos a realizar para un adecuado rediseño del proceso.
- Estructurar todos los aspectos relacionados con la planificación de procesos operativos en el almacén y el control de los mismos.



## PROGRAMA

- **Introducción a la preparación de pedidos.**
  - Definición y objetivos.
  - Fases del proceso de picking.
- **Incidencia del proceso de picking en la empresa.**
  - Servicio al cliente.
  - Productividad y Operatividad
- **Variables que inciden en la preparación de pedidos.**
  - Gama de artículos.
  - Tipología de pedidos.
  - Lay out del almacén.
  - Características de los recursos
  - Sistemas de Información
- **Tipos de sistemas de picking.**
  - Papel.
  - Radiofrecuencia.
  - Luz.
  - Voz.
  - Automático.
- **Planificación y control de operaciones en el almacén.**
  - Medios para la planificación de recursos.
  - Cálculo de las necesidades de recursos.
  - Indicadores de control en el almacén.
- **¿Cómo rediseñar la operación de picking en el almacén?.**

# COMO RENTABILIZAR EL ALMACÉN

Horas .- 8 h

Nº alumnos: 15

[MENÚ](#)

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Definir los principales problemas generadores de pérdidas de rentabilidad en el almacén.
- Analizar diferentes soluciones utilizadas en la mejora del funcionamiento del almacén.
- Estructurar un plan de mejora continua para conseguir el objetivo de rentabilizar la función del almacén de la empresa.

## PROGRAMA

- **Los despilfarros en el almacén de la empresa.**
  - Las diferencias de inventario.
  - Mal aprovechamiento de la capacidad del almacén.
  - Baja productividad en los procesos de manipulación.
  - Falta de coordinación con otras áreas de la empresa.
- **Soluciones para rentabilizar el almacén.**
  - Elementos de manipulación y almacenaje.
  - Elementos de hardware para la gestión del almacén.
  - Software para la gestión de almacén
  - Planificación y control de operaciones
- **Plan de mejora continua en el almacén.**
  - Procedimiento operativos.
  - Procesos de manipulación.
  - Inventario permanente.
- **Reorganización del lay out del almacén.**
  - Implementación de un SGA (Sistema de gestión de almacén)
  - Gestión on line de movimientos físicos y administrativos.
  - Cuadro de mando de la gestión de almacén.
  - Plan de Comunicación con otras áreas de la empresa.

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Analizar los procesos operativos del tráfico de mercancías.
- Establecer criterios básicos de planificación.
- Incidir en las habilidades básicas que debe desarrollar un responsable de tráfico para realizar sus tareas.

## PROGRAMA

- **Procesos operativos en el tráfico de mercancías:**
  - Procesos de entrada.
    - Recogida - Recepción - Tramo - Carga.
  - Procesos de salida.
    - Descarga - Recepción - Tramo - Carga - Distribución.
- **Documentos utilizados en el tráfico de mercancías.**
- **Planificación de recursos.**
  - Plantilla operativa.
  - Medios mecánicos.
  - Vehículos.
- **Habilidades del responsable de tráfico.**
  - Relaciones con otros departamentos. El trabajo en equipo.
  - Comunicación en los procesos operativos.
  - Comunicación con el cliente.
  - Motivación de los recursos humanos.

**Dirigido a:** Gerentes de empresas, Gestores de flota, responsables de tráfico, mantenimiento, Seguridad, Calidad, Medio Ambiente.

## OBJETIVOS

- Transmitir conceptos básicos de gestión eficiente de flotas
- Dar herramientas sencillas para los gestores de flota, que permitan:
- Una gestión eficiente del combustible
- Una planificación adecuada de las rutas
- Tener datos y criterios para la toma de decisiones para la mejora de la eficiencia de cualquier tipo de flota.

## PROGRAMA

- Razones para una gestión eficiente.
- Conceptos generales de la gestión de flotas.
- Los sistemas de control de combustible
- El tratamiento de los datos
- El análisis de los datos. Criterios de toma de decisiones
- Conducción eficiente
- Análisis del estilo de conducción a partir de los datos
- Planificación de rutas y gestión del trabajo
- Mantenimiento y renovación de flotas
- Sistemas informáticos de gestión de flotas



**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Evaluación de las distintas estrategias de gestión: externalización vs. organización propia.
- Mejora de los circuitos de gestión de las flotas de transporte.
- Determinación y evaluación de los distintos sistemas de transporte. Elección de los más adecuados en cada situación.
- Actualización de las técnicas de transporte intermodal y sus implicaciones.
- Evaluación de las consecuencias de los cambios legislativos en la gestión de transportes.

## PROGRAMA

- **El concepto de transporte y sus modos.**
  - Concepto, responsabilidades y áreas de influencia del transporte
  - Los modos de transporte y la intermodalidad
  - La optimización de la unidad de carga (RAL).
- **El transporte por carretera**
  - Tipos de vehículos: por tipo de carga, por dimensiones y por carga
  - Transporte propio o contratado
  - Los parámetros de selección del tipo de transporte: coste, comercial y tráficos
  - El convenio internacional de transporte por carretera: CMR
  - La trazabilidad y la visibilidad en el transporte
  - Los tramos del transporte: recogida-arrastre-distribución
  - Construcción de los costes de transporte en cada tramo.
- **Los otros modos de transporte**
- **La planificación de cargas y rutas**
  - La planificación de cargas
  - Programación de rutas.
  - Rutas fijas o dinámicas:
  - Tipos de rutas
  - Tecnologías de información y técnicas para la planificación de cargas y rutas
  - El coste de las rutas y de la distribución.

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Actualización de las técnicas de transporte intermodal y sus implicaciones.
- Evaluación de las consecuencias de los cambios legislativos en la gestión de transportes.

## PROGRAMA

- **Reingeniería de la distribución física.**
  - El enfoque comercial de la gestión.
  - El diseño del proceso de distribución.
  - Los condicionantes del valor añadido al cliente.
  - Los condicionantes del stock: disminución del número de almacenes.
  - Los condicionantes del coste: el cross-docking.
  - Los condicionantes del nivel de servicio: el stock de choque.
  - La trazabilidad.
  - El coste de la distribución física.
- **La gestión del transporte.**
  - El circuito de la gestión de transportes
  - La figura del autónomo
  - El concepto de valor añadido frente al de coste logístico
  - El control de la actividad
  - El control económico
- **La legislación en el transporte.**
  - Normas de explotación técnica
  - Autorizaciones administrativas de transporte
  - La directiva sobre tiempos de conducción y de descanso y su control.
  - El régimen de sanciones
  - La legislación en el transporte internacional de mercancías
  - El seguro de mercancías.

# COMO REALIZAR LA SUBCONTRATACIÓN DE LA LOGÍSTICA

Horas .- 8 h

Nº alumnos: 15

[MENÚ](#)

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Introducir los conceptos principales sobre el outsourcing logístico.
- Definir los diferentes aspectos que la empresa debe analizar antes de iniciar un proceso de outsourcing logístico.
- Establecer las herramientas y los factores críticos a la hora de seleccionar un operador logístico.
- Estructurar todos los aspectos que se deben tener en cuenta en el desarrollo de un contrato de outsourcing logístico.

## PROGRAMA

- **Introducción al outsourcing logístico.**
  - Concepto y clases de outsourcing logístico..
  - Tipos de operadores logísticos.
  - ¿Por qué el outsourcing logístico en una empresa?.
  - ¿Cuáles son los riesgos del outsourcing logístico?.
- **Análisis previo al outsourcing.**
  - Gestión y organización de la cadena logística en la empresa.
  - Costes logísticos.
  - Niveles de servicio.
  - Seguimiento y control de las operaciones
- **Cómo elegir al mejor operador logístico?.**
  - Criterios a tener en cuenta.
  - Herramientas para realizar la selección.
- **Factores críticos en la selección del operador logístico.**
  - Cobertura geográfica.
  - Información.
  - Seriedad/ Rapidez/ Control.
  - Servicios añadidos.
- **El contrato de servicios logísticos.**

Dirigido a: Equipos operativos del almacén y coordinadores de área o mandos intermedios del mismo

## OBJETIVOS

- Profesionalizar a los operarios de almacén, incidiendo en la importancia que presentan sus tareas en el proceso de gestión de una empresa.
- Diseñar los aspectos principales que los operarios de almacén deben tener en cuenta en el proceso de palletización de mercancías, de cara a obtener unos mejores resultados de los mismos, lo cual incidirá directamente en la competitividad de la empresa
- Incidir en la importancia de la seguridad en todos los procesos operativos, de cara a un adecuado proceso de funcionamiento del almacén, así como en el servicio al cliente.

## PROGRAMA

- **Importancia del almacén en la empresa .**
  - Funciones del almacén.
  - Incidencia del almacén en el proceso de compra.
  - Incidencia del almacén en el proceso de venta
- **Operaciones en almacén.**
  - Descarga y recepción.
  - Ubicación y reabastecimiento.
  - Preparación de pedidos y expedición.
- **Aspectos generales de la palletización.**
  - Las variables físicas de los productos: Peso, volumen.
  - Tipología de embalajes.
  - Incidencia del pedido de la tienda.
    - Líneas por pedido.
    - Unidades por línea.
  - La descarga en el cliente.
    - Problemas habituales.
    - El peso máximo del ballet o roll
  - Factores que inciden en la seguridad en el almacén.

Dirigido a: Transportistas , gestores de flotas y mandos intermedios relacionados con el mundo del transporte

## OBJETIVOS

- Aprender el funcionamiento del Tacógrafo Digital.
- Conocer los modos de funcionamiento y las rutinas de trabajo.
- Saber cómo actuar ante los controles de las Autoridades Competentes.
- Saber cómo realizar el volcado de datos y las diferentes operaciones de impresión de documentos.

## PROGRAMA

- **El Tacógrafo Digital.**
  - Objetivos
  - Vehículos obligados
  - Registros y almacenamiento de datos.
  - Datos de identificación de los equipos.
  - Revisiones periódicas.
- **Tarjetas de Tacógrafo.**
  - Definición.
  - Tipos de tarjetas.
  - Registro de datos en la memoria de cada tipo de tarjeta.
  - Derechos y obligaciones derivadas del uso de las tarjetas.
- **Transferencia, Descarga o Volcado de Datos. Obligaciones.**
- **Modos de Funcionamiento.**
- **Rutinas de Trabajo.**
- **Prácticas con Tacógrafo Digital**
  - Ejercicios guiados.
  - Ejercicios libres.
- **Interpretación De Documentos Impresos.**
  - Bloques de datos. Registros.
  - Identificadores de bloques de datos y de registros.
  - Documentos impresos obligatorios.

# Herramientas para la gestión de stocks

Horas .- 16 h

Nº alumnos: 15

**MENÚ**

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer los aspectos principales que debemos tener en cuenta en nuestra relación con proveedores, de cara a obtener unos mejores resultados en la gestión de stocks, los cuales incidirán directamente en la competitividad de la empresa.
- Recordar los principales conceptos de los sistemas de gestión de stocks en una empresa de distribución.
- Definir herramientas de gestión que permitan mejorar los procesos de gestión de stocks en la empresa.
- Establecer la gran relación entre gestión de stocks y procesos operativos de cara a conseguir fiabilizar los inventarios.
- Analizar la incidencia de los stocks en los costes empresariales y en el nivel de servicio al cliente.

## PROGRAMA

- **Variables a definir con el proveedor.**
- **Conceptos básicos en gestión de stocks .**
  - Cantidad a reaprovisionar.
  - Punto de pedido.
  - Stock de seguridad.
- **Herramientas de gestión de stocks .**
  - Previsión de demanda.
  - Definición de parámetros de gestión de stocks.
  - Cálculo de cantidades promocionales.
  - Cuadro de mando de la gestión de stocks.
- **El proceso operativo, factor básico en la gestión de stocks.**
  - La mejora en procesos operativos como herramienta básica de la gestión de stocks.
  - El inventario, sistemas para mejorar su control.
- **Incidencia de los stocks en la gestión de la empresa .**
  - Incidencia en la rentabilidad.
  - Incidencia en la tesorería.
  - Incidencia en las ventas.
- **La evolución de la gestión de stocks, nuevas teorías en el siglo XXI.**

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer los aspectos principales que debemos tener en cuenta de cara a gestionar las categorías de nuestro surtido.
- Analizar la importancia de los sistemas de información para una adecuada gestión de la categoría.
- Definir los principales puntos de relación entre fabricantes y distribuidores
- Establecer el paso de una gestión tradicional del surtido a una gestión por categorías.

## PROGRAMA

- Gestión de categorías como concepto de organización del marketing del punto de venta.
- Del código de barras a la tarjeta inteligente.
  - Transformación de datos en información que permita profundizar en el conocimiento de:
    - Hábitos de compra.
    - Composición de la “cesta”.
    - Complementariedad y sinergia entre categorías.
- Eficacia de las promociones.
- Análisis del surtido y diseño de lineales.
- La relación fabricante / distribuidor
  - Intercambio electrónico de datos
  - Trade - marketing: beneficios que puede aportar al distribuidor.
- La gestión de categorías ¿integra el trade-marketing con el merchandising del punto de venta?.
- De la compra a la venta como gestión integral
- La responsabilidad del gestor de categorías: el cambio organizativo y psicológico necesario.
- Capacidades necesarias del gestor de categorías.
- ¿Qué tengo y qué me falta para gestionar categorías? (Autodiagnóstico).



**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Definir las características básicas de la cadena logística, así como su importancia dentro de la empresa
- Señalar la importancia de los almacenes en los costes de la empresa y en la consecución de adecuados parámetros de servicio a los clientes.
- Analizar los aspectos básicos de los diferentes procesos de manipulación que podemos acometer en un almacén.
- Presentar los conceptos principales de la gestión de transporte como herramienta que nos une con el cliente de nuestro almacén

## PROGRAMA

- **El concepto de logística integral. Incidencia en la competitividad de la empresa**
- **Conceptos base en las relaciones Aprovisionamiento - Almacén- Ventas**
- **Organización del almacén. Incidencia en la productividad y el nivel de servicio a clientes**
  - Factores a tener en cuenta en la localización del almacén
  - La estructura interna del almacén
  - Instalaciones y elementos de manutención.
  - Principios de gestión interna del almacén.
- **Manipulaciones en almacén**
  - Recepción de mercancías
  - Movimientos de estiba y desestiba
  - Preparación de pedidos
  - Carga
  - Otras manipulaciones en almacén
- **El proceso de transporte incidencia en la gestión de almacén y el servicio al cliente.**
- **El cuadro de mando del almacén.**
- **Control de costes en almacén**

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer el concepto de logística integral y las actividades que componen esta función empresarial.
- Analizar los factores condicionantes de la gestión logística tanto a nivel interno como externo.
- Incidir en la importancia de la logística en los resultados empresariales, definiendo sus relaciones con otros departamentos, así como su funciones y objetivos más habituales..

## PROGRAMA

- **El concepto de logística.**
  - Concepto y alcance de la logística.
  - Actividades de la logística.
  - Importancia de la logística en la empresa.
- **Evolución de la logística.**
  - Evolución histórica.
  - Evolución del mercado.
  - La logística una función clave para las empresas en el siglo XXI.
- **Factores condicionantes de la logística.**
  - Factores internos de la empresa.
  - Factores incontrolables del entorno.
- **Integración de las actividades logísticas en la empresa.**
  - Aspectos a considerar..
  - Funciones base según el organigrama.
  - Objetivos de la integración de las actividades logísticas.
  - Interrelación con otros departamentos.
- **Situación actual de la logística en la empresa.**
  - Posición e implantación en el organigrama empresarial.
  - Objetivos del Director de logística.
  - Competencias del área logística.

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Analizar la evolución de la distribución comercial, incidiendo en aquellos aspectos básicos de la relación proveedor – comprador.
- Definir todas aquellas variables que el comprador debe tener en cuenta de cara a realizar una negociación óptima para los intereses de su empresa.
- Desglosar el proceso de negociación:
  - Definiendo herramientas para la preparación de la negociación.
  - Los pasos a seguir en la sesión negociadora.
  - Las acciones a acometer de cara al seguimiento de los resultados de la negociación.

## PROGRAMA

- Visión general de la distribución comercial. Factores desencadenantes de los cambios
- Las variables a negociar en el proceso de compra
  - Variables de aprovisionamiento
  - Variables logísticas
  - Variables comerciales
  - Variables de los sistemas de información
- El proceso de negociación
  - Preparación de la negociación
    - Recogida de información sobre las variables
    - Fijación de objetivos
    - Estrategia y táctica
  - La sesión de negociación
    - Organización material
    - La búsqueda de la información que falta
    - Concretar el resultado
  - El seguimiento de la negociación
    - La gestión del acuerdo
    - La gestión del desacuerdo

Dirigido a: Operarios de almacén.

## OBJETIVOS

- Profesionalizar a los operarios de almacén, incidiendo en la importancia que presentan sus tareas en el proceso de gestión de una empresa.
- Diseñar los aspectos principales que los operarios de almacén deben tener en cuenta en el proceso de palletización de mercancías, de cara a obtener unos mejores resultados de los mismos, lo cual incidirá directamente en la competitividad de la empresa
- Incidir en la importancia de la seguridad en todos los procesos operativos, de cara a un adecuado proceso de funcionamiento del almacén, así como en el servicio al cliente.

## PROGRAMA

- **Importancia del almacén en la empresa de distribución comercial.**
  - Funciones del almacén.
  - Incidencia del almacén en el proceso de compra.
  - Incidencia del almacén en el proceso de venta
- **Operaciones en almacén.**
  - Descarga y recepción.
  - Ubicación y reabastecimiento.
  - Preparación de pedidos y expedición.
- **Aspectos generales de la palletización.**
  - Las variables físicas de los productos: Peso, volumen.
  - Tipología de embalajes.
  - Incidencia del pedido de la tienda.
    - Líneas por pedido.
    - Unidades por línea.
  - La descarga en la tienda.
    - Problemas habituales.
    - El peso máximo del pallet o roll
  - Factores que inciden en la seguridad en el almacén

**Dirigido a:** Gerentes, Responsables de área relacionados con la cadena de suministro, o cualquier tipo de persona que tenga interés en mejorar sus conocimientos sobre esta área.

## OBJETIVOS

- Conocer en profundidad los conceptos que implican la ley de Enero de 2005 sobre la trazabilidad en la cadena agroalimentaria.
- Ver cómo las diferentes tecnologías se pueden utilizar en los diferentes puntos de la cadena para poder realizar la trazabilidad y cumplir con la ley.
- Reconocer el funcionamiento de la empresa y como podemos incidir en la seguridad alimentaria
- Identificar los puntos cruciales donde deberemos extremar las precauciones y crear puntos de control.
- Ver la incidencia de esta ley en nuestra gestión diaria de las diferentes secciones de frescos y en la empresa

## PROGRAMA

- **La Trazabilidad de la cadena Agroalimentaria**
  - Definiciones de trazabilidad
  - Aspectos físicos de la cadena
  - Aspectos legales
- **La cadena agroalimentaria y sus peculiaridades**
  - El fabricante
  - El prestatario logístico
  - La distribución
- **Las tecnologías disponibles y su utilización**
  - Identificación: Códigos de barras, RFID y radio frecuencia.
  - Escáneres, terminales e impresoras
- **Ejemplos en diferentes puntos de la cadena agroalimentaria.**
- **Incidencia de la trazabilidad en la Gestión**
  - Ventajas y Beneficios para la gestión
  - Indicadores de gestión en la sección de frescos
  - Posibles mejoras
- **Trazabilidad y el autocontrol en la empresa**
  - Elaboración del plan de trabajo
  - Análisis de Peligros y Puntos Críticos (APPCC).
  - Búsqueda de puntos críticos
    - Elaboración de elementos de control
    - Establecimiento del plan de actuación
- **Plan de Control de proveedores**