

Curso superior de logística integral

Módulo I- Compras, aprovisionamientos y gestión de stocks.

Módulo II- Logística de producción.

Módulo III-Logística de almacenaje y técnicas de preparación de pedidos.

Módulo IV- Transporte y distribución física.

Módulo V- Cuadro de mando logístico

Octubre 2013 - febrero 2014

I. Compras, aprovisionamientos y gestión de stocks.

- 1.1.-Introducción a las compras.
- 1.2.-Las fases de la gestión de compras.
- 1.3.-Conceptos clave en la gestión de stocks.
- 1.4.-Valoración de los stocks y costos.
- 1.5.-Herramientas para la valoración de stocks.
- 1.6.-Selección, evaluación y homologación de proveedores.

- 9, 16, 23 y 30 de octubre.

II. Logística de producción.

- 2.1.-Introducción a la logística de producción.
- 2.2.-Organización y planificación de la producción.
- 2.3.-Metodologías para la optimización de la producción.
- 2.4.-Herramientas básicas de mejora.

- 6, 13 y 20 de noviembre..

III. Logística de almacén y sistemas y técnicas de preparación de pedidos.

- 3.1.-Introducción a gestión de almacén.
- 3.2.-La organización del almacén.
- 3.3.-Introducción a la preparación de pedidos.
- 3.4.-Clasificación de los sistemas de preparación.
- 3.5.-Ratios de control de almacén.

- 27 de noviembre, 4, 11 y 18 de diciembre.

IV. Transporte y distribución física.

- 4.1.-Introducción al transporte.
- 4.2.-Análisis de los modos de transporte.
- 4.3.-El transporte por carretera.
- 4.4.-Costes del transporte por carretera y diseño de rutas.
- 4.5.-El seguro en el transporte.

- 9, 15, 22 y 29 de enero.

V. Cuadro de mando logístico.

- 5.1 El cuadro de mando logístico.
- 5.2 Indicadores y KPI logísticos.
- 5.3 Cuadro de mando logístico como base para el presupuesto.
- 5.4 Comunicación y motivación.

- 5 y 12 de febrero.

■ Objetivos:

Dotar a los asistentes de una visión amplia de la logística facilitando a los alumnos la información y la formación fundamental sobre los aspectos críticos referidos a la logística. Profundizar en las técnicas actuales de la logística y contribuir a formar profesionales que puedan reorganizar la logística de sus empresas de una manera eficaz y eficiente, gestionando los diferentes procesos de aprovisionamiento, producción, almacenaje, distribución y cuadro de mando logístico.

■ Metodología:

El curso se basa en un formato de 68 horas lectivas en las que se combinará la exposición teórica de los temas con la realización de diferentes casos -al menos uno cada sesión de cuatro horas- en los que el alumno aplicará de manera práctica, los temas expuestos en el seminario.

En ellos se hará uso de herramientas ofimáticas como la hoja de cálculo. Se presta especial atención al desarrollo de los casos prácticos puesto que dotan al alumno de la habilidad de implantar de una aplicación práctica de los temas expuestos.

■ Dirigido a:

- ✓ Técnicos, directivos y profesionales del área logística.
- ✓ Directores, gerentes y ejecutivos en general que desean obtener formación en el área logística.

■ Ponente:

D. Javier Pérez de Isla González

- Ingeniero Industrial ICAI. Socio Director de la empresa JPIsla Asesores y Consultoría Logística, S.L.
- Anteriormente fue director de logística del Grupo Uvesco (Supermercados BM, Netto, Gelsa), jefe de producción de la fábrica de San Sebastián de Zardoya Otis, S.A., y consultor en Andersen Consulting.

■ Fechas

Del 9 de octubre al 12 de febrero, los miércoles, en 17 sesiones.

■ Sesiones

Cada sesión tendrá una duración de cuatro horas, en horario de 4,30 a 8,30 de la tarde, con un total de 68 horas.

■ Lugar

Club de Marketing.

■ Derechos de matrícula

■ Coste del curso completo

Socios: Matrícula de 210 euros más cuatro mensualidades de 110 euros cada una.
No socios: Matrícula de 300 euros más cuatro mensualidades de 125 euros cada una.

Actividad bonificable por la Fundación Tripartita. El Club de Marketing gestiona gratis a los socios la tramitación.

■ Coste de cada uno de los módulos

Módulos I:

Socios: 270 euros.
No socios: 370 euros.

Módulo II:

Socios: 240 euros.
No socios: 340 euros.

Módulo III:

Socios: 270 euros.
No socios: 370 euros.

Módulo IV:

Socios: 270 euros.
No socios: 370 euros.

Módulo V:

Socios: 210 euros.
No socios: 310 euros.

■ Documentación

La documentación que se entregará a los alumnos vendrá incluida en los derechos de matrícula.

■ Diploma

Los asistentes recibirán un diploma de asistencia al mismo.

■ Inscripciones

Para información e inscripciones pueden dirigirse con al menos dos días de antelación a las oficinas del Club de Marketing. Se admiten inscripciones por teléfono 948 290 155, correo electrónico: info@clubdemarketing.org o web: www.clubdemarketing.org

■ Bonificaciones de la Fundación Tripartita

Los socios pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones:

- 1- Indicándolo en la inscripción a través de la web.
- 2- Por teléfono en el Club de Marketing (preguntar por Mónica Fernández)
- 3- Enviando un e-mail a bonificaciones@clubdemarketing.org



Avda. Anaitasuna 31
31192 Mutilva (Navarra)
Tel. 948 29 01 55
Fax 948 29 04 03
www.clubdemarketing.org
e-mail: info@clubdemarketing.org

