



Presencial o videoconferencia

Curso superior de logística integral

Módulo 1: Compras, aprovisionamientos y gestión de stocks

Módulo 2: Logística de producción

Módulo 3: Gestión de almacenes y técnicas de preparación de pedidos

Módulo 4: Transporte y distribución física

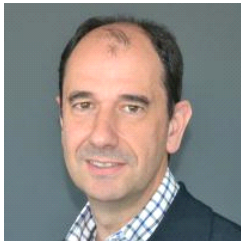
Módulo 5: Cuadro de mando logístico

Enero - mayo 2022

Es posible realizar la inscripción tanto al curso completo como a cada uno de sus módulos.

Inscríbete

Profesor:



Javier Pérez de Isla González

- Ingeniero Industrial por el ICAI.
- Director de JP Isla Asesores y Consultoría Logística, S.L., consultora especializada en gestión de la cadena de suministro.
- Formador en el ámbito de la gestión de la cadena logística.

Fechas: Del 25 de enero al 31 de mayo, los martes

Sesiones: 18

Horario: de 16:00 a 20:00 h.

Duración: 72 horas

Lugar:

Puedes elegir en qué modalidad prefieres hacer el curso:

- En remoto, a través de nuestra aula virtual, utilizando la herramienta Zoom.
(Podrás seguir la clase en remoto y realizar al personal docente las consultas que tengas por audio).
- Presencial: en nuestras instalaciones del Club de Marketing de Navarra.

En caso de necesidad podrías cambiar de una opción a otra, previo aviso, siempre que queden plazas disponibles.

Compras, aprovisionamientos y gestión de stocks

Inscríbete

Fechas: Del 25 de enero al 15 de febrero, los martes

Sesiones: 4

Horario: de 16:00 a 20:00 h.

Duración: 16 horas

PROGRAMA

1. Introducción a las compras.
 1. Conceptos generales de las compras.
 2. Objetos y responsabilidades de compras y aprovisionamientos.
 3. Evolución de las relaciones comprador-proveedor.
 4. La organización del departamento de compras.
2. Las fases de la gestión de compras.
 1. Preparación remota.
 2. Expresión de la necesidad.
 3. Petición de ofertas.
 4. Tabulación y elección de proveedores.
 5. Negociación.
 6. Pedido y contrato.
 7. Seguimiento del pedido.
 8. Recepción.

Caso práctico: Valoración de la importancia de una buena gestión de la negociación y la compra mediante la aplicación de la herramienta del DPP.
3. Conceptos clave en la gestión de stocks.
 1. Qué es la gestión de stocks.
 2. Tipos de stock.
4. Valoración de stocks y costos.
 1. Inversión y rentabilidad.
 2. Costes de los stocks.
 3. Valoración y contabilidad.
 4. Criterios de valoración habituales.
5. Herramientas para el análisis de los stocks.
 1. Variables que influyen en el stock.
 2. Rotación y cobertura de stock.

Caso práctico: Cálculo de la rotación y cobertura de stock en un almacén de materias primas.
 3. Stock de seguridad.

Caso práctico: Cálculo del stock de seguridad óptimo por el método de la variación de la demanda y el método de la tasa de servicio.
 4. Análisis del punto de pedido.

Caso práctico: Cálculo del punto de pedido en un almacén de materias primas.
 5. Stock de maniobra.

Caso práctico: Cálculo del lote económico y del stock de maniobra en un almacén de materia prima.
 6. Gestión de obsoletos.

Caso práctico: Determinación de obsoletos y revisión de la mejora en la cobertura del stock.
6. Selección, evaluación y homologación de proveedores
 1. Introducción a la evaluación de proveedores.
 2. Evaluación previa y selección de proveedores.
 3. Homologación de proveedores.

Caso práctico: Reducción de proveedores en una empresa fabricante de bienes de consumo.
7. Negociación.
 1. Conceptos de negociación.
 2. La Negociación en la compra.
 3. Estrategias y tácticas de negociación.

4. Aspectos psicológicos de la negociación.
5. Herramientas de mejora de resultados de la negociación.

Logística de producción

Inscríbete 

Fechas: Del 22 de febrero al 15 de marzo los martes

Sesiones: 4

Horario: de 16:00 a 20:0 h.

Duración: 16 horas

PROGRAMA

1. Introducción a la logística de producción.
 1. Definición de gestión de producción.
 2. Etapas en la gestión de producción.
 3. ¿Producir o comprar?.
2. Organización y planificación de la producción.
 1. El problema de la planificación.
 2. Planificación agregada.
Caso práctico: Cálculo de la planificación agregada.
 3. El MRP, material requirement planning.
Caso práctico opcional: Aplicación del MRP de producción en una lista de materiales.
 4. Teoría de las limitaciones, TOC.
Caso práctico: Aplicación de la teoría de las limitaciones en una línea de producción.
3. Metodologías para la optimización de la producción.
 1. Lean production.
 2. Kaizen.
 3. 6 sigma.
4. Herramientas básicas de mejora: Lean Manufacturing, Kaizen, VSM.
 1. Value stream mapping-mapa de valor.
Caso práctico: Diseño del mapa de valor en una distribución de productos alimenticios.
 2. Kanban.
 3. Poka Yoke.
 4. Smed.
 5. Células en "U".
 6. Las 5S.

Gestión de almacenes y técnicas de preparación de pedidos

Inscríbete 

Fechas: Del 22 de marzo al 12 abril, los martes

Sesiones: 4

Horario: de 16:00 a 20:00 h.

Duración: 16 horas

PROGRAMA

1. Introducción a la gestión óptima de almacenes.

1. Conceptos básicos en la gestión de almacenes.
 2. Funciones realizadas dentro del almacén.
 3. Relación del almacén con la estrategia de producción de la empresa.
 4. Relación del almacén con otros departamentos.
2. La organización del almacén.
1. Criterios de clasificación de los almacenes.
 1. Criterios a tener en cuenta en la organización del almacén.
 2. Métodos generales de clasificación de almacenes.
 3. Introducción al diseño de almacén.

Caso práctico: Estimación de las necesidades de almacenamiento en un almacén, cálculo de los volúmenes de carga.
 2. Sistemas de almacenamiento manuales.
 1. Estanterías convencionales para palets.
 2. Estanterías compactas.
 3. Estanterías de paletización por gravedad.
 4. Estanterías push back.
 5. Convencionales sobre base móvil.
 6. Cantiléver para cargas largas.
 7. Manuales para cargas ligeras.
 8. Dinámicas para cajas.

Caso práctico: Diseño del layout de un almacén.
 3. Sistemas de almacenamiento automáticos.
 1. Sistemas automáticos para palets.
 2. Mini load.
 3. Carruseles horizontales.
 4. Almacenes verticales automáticos.
 4. Comparativo de los diferentes sistemas de almacenamiento.

Caso práctico: Definición de la plantilla del almacén y los costos de operación.
 5. Diseño del almacén y movimientos de mercancías.
 1. Claves en el diseño físico del almacén.
 2. Criterios para elegir un SGA.
 3. Diseño de procesos, papel vs. Radiofrecuencia.

Caso práctico: Amortización de la implantación de un Sistema de Gestión de Almacén.
3. Introducción a la preparación de pedidos.
1. Conceptos básicos sobre la preparación de pedidos.
 1. Introducción a la preparación de pedidos.
 2. Concepto de "Pedido Perfecto".
 2. Criterios de clasificación de los sistemas de preparación.
 1. Según el desplazamiento del operario.
 2. Según la organización del picking.
 3. Según las zonas de picking.
 4. Según la altura de preparación.
 5. Valoración del riesgo de error.

Caso práctico: Valoración de la adecuación de agrupación de pedidos en un almacén de picking convencional.

Transporte y distribución física

Inscríbete 

Fechas: Del 26 de abril al 17 de mayo, los martes

Sesiones: 4

Horario: de 16:00 a 20:00 h.

Duración: 16 horas

PROGRAMA

1. Introducción al transporte y la distribución física.
 1. Conceptos básicos del transporte.
 2. Introducción a los modos de transporte.
 2. Los modos de transporte.
 1. Criterios generales en la selección del modo.
 2. Introducción al transporte por carretera.
 3. El transporte por ferrocarril.
 4. El transporte marítimo.
Caso práctico: Desarrollo de una importación por transporte marítimo.
 5. El transporte aéreo.
Caso práctico: Desarrollo de una importación por transporte aéreo.
 6. El transporte multimodal.
 3. El transporte por carretera.
 1. Conceptos generales.
 2. Tiempos de conducción y descanso.
 3. El transporte de larga distancia en carga completa.
Caso práctico: Análisis de los costes de operación y diseño de rutas en un camión de carga completa.
 4. El transporte de larga distancia en grupaje.
 5. El transporte de paquetería.
Caso práctico: Aplicación de las tarifas de paquetería a diferentes expediciones.
 6. El transporte de palettería.
Caso práctico: Aplicación de las tarifas de palettería a diferentes expediciones, comparativo con la paquetería.
 7. Distribución capilar y reparto.
 8. ¿Flota propia o subcontratada?.
Caso práctico: Diseño de rutas de transporte capilar, valoración de los costes de explotación del transporte propio y el transporte contratado según diferentes criterios de facturación.
 4. El contrato de transporte terrestre de mercancías.
 1. Generalidades del contrato.
 2. Contenidos generales.
 3. Contrato y multimodalidad.
-

Cuadro de mando logístico

Inscríbete 

Fechas: 24 y 31 de mayo, martes

Sesiones: 2

Horario: de 16:00 a 20:00 h.

Duración: 8 horas

PROGRAMA

1. El cuadro de mando logístico.
 1. Definición de cuadro de mando logístico.
 2. Cómo implantar un cuadro de mando.
2. Indicadores y KPI logísticos.
 1. Definición de indicadores.
 2. Indicadores de compras y aprovisionamientos.
 3. Indicadores de producción.
 4. Indicadores de almacenamiento y tareas anejas.
 5. Indicadores de transporte y distribución.
 6. Indicadores de logística inversa.
Caso práctico: Desarrollo del cuadro de mando no financiero en una empresa de distribución.
3. Cuadro de mando logístico como base para el presupuesto.
Caso práctico: Desarrollo del cuadro de mando financiero y los presupuestos logísticos de una empresa de distribución.

4. Comunicación y motivación.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:

Dotar a los asistentes de una visión amplia de la Gestión de la Cadena de Suministro, y de la Logística, facilitando a los/as alumnos/as 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, consiguiendo ahorros de costes mediante la optimización de procesos.

Ayudar a gestionar de manera óptima los diferentes procesos de aprovisionamiento, producción, almacenaje, distribución y transporte, y aprender a medir el desempeño en base a la implantación de cuadros de mando logísticos.

Metodología:

El curso se basa en un formato de 72 horas lectivas en sesiones de cuatro horas.

En ellas se combinará la exposición teórica de los temas con la realización de diferentes casos prácticos de proyectos reales desarrollados por el equipo consultor, en los que el/la alumno/a podrá aplicar de manera práctica los temas expuestos en las sesiones. Se desarrollará al menos un caso por sesión.

En ellos se hará uso de herramientas ofimáticas como la hoja de cálculo.

Estos casos prácticos permiten validar la aplicación en entornos reales y prácticos de los conceptos explicados en el curso, y facilitan a los asistentes los criterios para poder implantarlos en el futuro en empresas y situaciones similares.

Dirigido a:

- Técnicos, mandos intermedios, directivos y profesionales del área logística.
- Directores, gerentes y ejecutivos en general que desean obtener formación en el área de gestión de la Cadena de Suministro.

Coste del curso completo

Socios/as: matrícula de 250 € más 4 mensualidades de 130 € cada una.

No socios/as: matrícula de 350 € más 4 mensualidades de 145 € cada una.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los/as socios/as gratis la tramitación.

Coste de cada uno de los módulos

Módulo I:

Socios/as: 290 €.

No socios/as: 390 €.

Módulo II:

Socios/as: 290 €.

No socios/as: 390 €.

Módulo III:

Socios/as: 290 €.

No socios/as: 390 €.

Módulo IV:

Socios/as: 290 €.

No socios/as: 390 €.

Módulo V:

Socios/as: 210 €.

No socios/as: 310 €.

Documentación

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

Inscripciones

A través de la web, con al menos dos días de antelación. Si queda menos tiempo, insíbete o llámanos y te confirmaremos si disponemos de plazas libres.

Para información: Tfno. 948 290155

Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los/as socios/as pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación.