



**EDUCA
BUSINESS
SCHOOL**



Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Master en Transporte y Gestión Logística + Curso Habilidades y Destrezas para la Gestión de Equipos (3C)



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



**Educa
Business
Formación
Online**

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas. Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Master en Transporte y Gestión Logística + Curso Habilidades y Destrezas para la Gestión de Equipos (3C)



DURACIÓN:
900 horas



MODALIDAD:
Online



PRECIO:
1.795 €

Incluye materiales didácticos, titulación
y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:
Educa Business School



Titulación

Doble Titulación:

- Titulación de Master en Transporte y Gestión Logística con una dirección de 600 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional
- Titulación de Curso Habilidades y Destrezas para la Gestión de Equipos (3C) con una duración de 300 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional



La correcta gestión de los sistemas operativos logísticos es esencial para cualquier tipo de organización, sobre todo si se tiene en cuenta la extrema competencia que hay hoy día en cualquier tipo de sector productivo. El Máster en Logística y Transporte capacita al alumno para realizar el diseño, la implantación y el aseguramiento de la eficacia, de los Sistemas de Gestión Logísticos, incluyendo las actividades de aprovisionamiento y compras, gestión de almacén, administración de la cadena de suministros y organización y gestión de las operativas de transporte por carretera.

El Curso Habilidades y Destrezas para la Gestión de Equipos (3C) le ofrece una formación especializada en la materia. Con la realización de este Curso Habilidades y Destrezas para la Gestión de Equipos (3C) de la Familia Profesional de Administración y Gestión Empresarial y más concretamente del área de conocimiento Administración y Auditoría el alumno estudiara los conceptos básicos y específicos de dicha materia. Realiza esta formación y especialícese en Gestión de Equipos Eficaces: Influir y Motivar.

Objetivos

- Estudiar los fundamentos y características de las redes del Comercio Internacional.
- Conocer las generalidades y las particularidades de la Gestión Logística en el entorno empresarial.
- Gestionar de manera integrada el almacenamiento de materias primas y productos, así como el stock de los mismos.
- Aprender las técnicas para una adecuada gestión de los almacenes y las técnicas de reaprovisionamiento.
- Adquirir los fundamentos metodológicos necesarios para una administración eficaz de la Cadena de Suministro.
- Saber gestionar y controlar correctamente la operativa del transporte de mercancías por carretera.
- Adquirir las habilidades necesarias que permiten mejorar el compromiso y la motivación de los miembros de un equipo

A quién va dirigido

Este Master está dirigido a todos aquellos profesionales, que quieran adquirir nuevos conocimientos o seguir ampliando los que ya tienen, relacionados con la Gestión Logística, la Función de Compras y Aprovisionamiento y la organización del Transporte de Mercancías, y en general para todos aquellos que quieran formarse en estos ámbitos para mejorar sus habilidades profesionales. De igual modo, el Curso Habilidades y Destrezas para la Gestión de Equipos (3C) está dirigido a todas aquellas personas interesadas en especializarse en dicha materia correspondiente a la Familia Profesional de Administración y Gestión Empresarial y más concretamente del Área de Conocimiento Administración y Auditoría y que quieran especializarse en Gestión de Equipos Eficaces: Influir y Motivar.

Para qué te prepara

El presente Master te capacita para conocer en profundidad el entorno de la Gestión Logística, el Aprovisionamiento y el Transporte de Mercancías, en el contexto empresarial, a través de la formación en diferentes técnicas de gestión, dirección y planificación, que te permitirán formarte como profesional en las operaciones de compras, aprovisionamiento, envío, transporte y almacenamiento de mercancías. El Curso Habilidades y Destrezas para la Gestión de Equipos (3C), por su parte, le prepara para especializarse en Gestión de Equipos Eficaces: Influir y Motivar dentro de la Familia Profesional de Administración y Gestión Empresarial y más concretamente del área de conocimiento Administración y Auditoría, todo ello con único objetivo que es: Adquirir las habilidades necesarias que permiten mejorar el compromiso y la motivación de los miembros de un equipo

Salidas Laborales

Este Master capacita al alumno, para trabajar en los departamentos relacionados con la Gestión Logística, la gestión de la cadena de suministros y la gestión de almacenes y stock en cualquier tipo de entorno empresarial, así como en todos aquellos relacionados con la función de Compras y Abastecimiento y el Transporte de mercancías. También en Administración y Gestión Empresarial / Administración y Auditoría.

Formas de Pago

- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

- Tarjeta

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que hay
disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento**



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

1. CURSO 1. MASTER EN TRANSPORTE Y GESTIÓN LOGÍSTICA

MÓDULO 1. FUNDAMENTOS Y ORGANIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ELEMENTOS E HISTORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. ¿Qué es el Comercio Internacional?
2. Historia del Comercio Internacional
3. Beneficios del Comercio Internacional para las Organizaciones
4. Importaciones y exportaciones
5. Actores del Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPONENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Tipos de empresas en Comercio Internacional
2. El empresario individual: características y actividad
3. El empresario social: tipos y actividad
4. Las sociedades en el ámbito del Comercio Internacional
5. Funcionamiento y colaboración de sociedades internacionales
6. Sociedades en la Unión Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PÚBLICAS Y PRIVADAS

1. Concepto y gestión de los organismos internacionales
2. Naciones Unidas, OMC y otros organismos de gestión del Comercio Internacional
3. Entidades internacionales para la cooperación económica

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REGULACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN ESPAÑA

1. Aranceles, aduanas, importación y exportación en España

2. Normativa de la Unión Europea influyente en el Comercio Internacional en España
3. Marco de la política comercial multilateral

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL CONTRATO EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Concepto, factores y riesgo de la contratación internacional
2. Convenios y principios de la contratación internacional
3. Componentes y tipos de contrato internacional
4. Etapas del contrato internacional
5. Incumplimiento y tiempos del contrato
6. Tipos de cláusulas en la contratación internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción al derecho internacional privado
2. Encuadre del Comercio Internacional en la legislación estatal
3. Desarrollo legal del Convenio de Roma de 1980 y del Reglamento de Roma I
4. Régimen jurídico del Reglamento de Roma I
5. Normas imperativas para el Comercio Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. Concepto y modalidades de compraventa internacional
2. Libertad de comercio en la Unión Europea
3. UNCITRAL y regulación de la Lex Mercatoria
4. La compraventa internacional según la Convención de Viena de 1980
5. Concepto, tipos y aplicación práctica de INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 8. REGULACIÓN DE PROPIEDAD Y COMPETENCIA EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Regulación internacional para los tipos de propiedad industrial
2. Regulación internacional para los tipos de propiedad intelectual
3. Características y alcance internacional de la competencia desleal
4. Regulación jurídica de defensa de la competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CONTRATOS FUNDAMENTALES EN LAS OPERACIONES INTERNACIONALES

1. Clases de contratos para la intermediación en el Comercio Internacional
2. Clasificación de contratos para el transporte internacional
3. Contratos para leasing, factoring y financiación internacional
4. Seguros en las operaciones internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 10. MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN COMERCIO INTERNACIONAL

1. Tipos de resolución de conflictos del Comercio Internacional
2. Resolución del conflicto a través de la jurisdicción estatal
3. El arbitraje como mecanismo para resolución de conflictos en Comercio Internacional
4. Intervención judicial en los procesos de arbitraje

MÓDULO 2. GESTIÓN LOGÍSTICA EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA EMPRESARIAL

1. Inicios de la logística empresarial
2. Concepto de logística
3. Función logística en la empresa
4. Centros logísticos y su clasificación
5. Proceso logístico just in time
6. Tipos de almacén según su función logística
7. Entrada, salida y control en almacén
8. Definición y clasificación de stocks
9. Principales procedimientos de almacenaje

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS FUNDAMENTALES PARA LA LOGÍSTICA

1. El proceso del flujo según el tipo de producción
2. Eficiencia logística para el trato al cliente
3. Integración logística en la organización
4. Los subsistemas del sistema logístico
5. El término cadena de demanda
6. Optimización de la operativa logística

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FASES Y OPERACIONES EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. La cadena de suministro: fases y actividades asociadas
2. Flujos en la cadena de suministro
3. El flujo de información: en tiempo real, fiable, seguro, fácil de interpretar y manejar
4. Flujo de materiales: seguro, eficaz y con calidad Diagrama de flujos interconexiónados
5. Cadena logística: objetivos Cómo lograrlos Integración de actores y sinergias a conseguir
6. Logística y calidad
7. Gestión de la cadena logística
8. El flujo de información

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OPTIMIZACIÓN Y COSTES LOGÍSTICOS

1. Características del coste logístico: variabilidad
2. Medición del coste logístico y su impacto en la cuenta de resultados Costes totales, costes unitarios y costes porcentuales
3. Estrategia y costes logísticos
4. Medidas para optimizar el coste logístico en las diversas áreas: stock, almacenaje, picking, transporte
5. Cuadro de control de costes Pirámide de información del coste logístico
6. Ejemplo práctico de cálculo del coste logístico en una operación de comercialización

UNIDAD DIDÁCTICA 5. REDES DE DISTRIBUCIÓN

1. Diferentes modelos de redes de distribución
2. Cálculo del coste logístico de distribución en los diferentes modelos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE IMPREVISTOS E INCIDENCIAS EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. Incidencias, imprevistos y errores humanos en el proceso de distribución
2. Puntos críticos del proceso. Importancia cualitativa y monetaria de las mismas
3. Análisis de determinados procesos críticos
4. Seguimiento y localización física de la mercancía en el proceso de distribución
5. Sistemas informáticos y tecnología aplicada: GPS, satélite, radiofrecuencia
6. Acceso del cliente a la información
7. Determinación de responsabilidades en una incidencia
8. En diversos supuestos prácticos, cómo actuar en una incidencia
9. Incidencias y su tratamiento informático

UNIDAD DIDÁCTICA 7. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE INFORMACIÓN, COMUNICACIÓN Y CADENA DE SUMINISTRO

1. Tecnología y sistemas de información en logística
2. La pirámide de información
3. Ventajas y posibles inconvenientes: coste y complejidad del sistema
4. La comunicación formal e informal
5. Sistemas de utilización tradicional y de vanguardia
6. Información habitual en el almacén
7. Terminología y simbología utilizadas en la gestión del almacén

MÓDULO 3. GESTIÓN LOGÍSTICA DEL ALMACÉN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL ALMACÉN

1. El almacén como elemento clave en el sistema logístico
2. Operaciones de almacén
3. Áreas fundamentales en el almacén
4. Clases de almacén según criterios
5. Almacenes con especial tratamiento fiscal

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOLOGÍA DE ALMACENES

1. Clasificación por tipo de mercancía almacenada
2. Clasificación por sistema logístico
3. Clasificación por régimen jurídico
4. Clasificación por estructura
5. Clasificación por grado de automatización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL ALMACÉN

1. Zona de ubicación

- 2.Actividad interna
- 3.Distribución del almacén

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÁLCULO PARA LA GESTIÓN DE COSTES DE INVENTARIO

- 1.Los costes en la gestión de inventarios
- 2.Costes de mantenimiento y almacenaje
- 3.Costes para lanzamiento
- 4.Costes de adquisición de materias primas y productos terminados
- 5.Costes de rotura de stock

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROCESO DE RECEPCIÓN

- 1.Fases de la recepción de la mercancía
- 2.Clasificación y etiquetado de mercancías
- 3.Manipulación de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ORGANIZACIÓN DEL ALMACÉN

- 1.Funcionamiento del almacén
- 2.Asignación de áreas en el almacén
- 3.Clasificación de paquetería en el almacén
- 4.Almacenaje según clasificación de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ENVÍO DE MERCANCÍAS

- 1.El despacho de mercancías
- 2.Fases en la preparación de mercancías
- 3.La zona del muelle de carga

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CARGA DE MERCANCÍAS EN VEHÍCULOS

- 1.El proceso de carga
- 2.Medios de carga de mercancía
- 3.Gestión en la carga del vehículo
- 4.Precintado de puertas del vehículo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. TAREAS DE MANTENIMIENTO DEL ALMACÉN

- 1.Mantenimiento del almacén
- 2.Tipos de productos para desinfección y limpieza
- 3.Acciones de Limpieza y Desinfección del almacén
- 4.Limpieza y Desinfección de Maquinaria y Equipos

MÓDULO 4. APROVISIONAMIENTO, INVENTARIOS Y GESTIÓN DE STOCK

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA EMPRESA Y EL DEPARTAMENTO DE COMPRAS O APROVISIONAMIENTO

- 1.Concepto y objetivos de la empresa
- 2.Elementos de la empresa

3. Funciones de la empresa
4. Clasificación de la empresa
5. Principios de organización empresarial
6. Organización interna de las empresas Departamentos
7. Departamento comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE APROVISIONAMIENTO

1. Estrategia de logística de aprovisionamiento
2. Gestión y transporte de aprovisionamiento
3. Aprovisionamiento just in time y aprovisionamiento milk run

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PROCESO DE LAS COMPRAS EN RELACIÓN A LOS PROVEEDORES

1. Tipos de compras
2. Solicitud de información de los proveedores
3. Condiciones a negociar
4. Cláusulas INCOTERMS
5. El envase y el embalaje

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DOCUMENTOS EN EL PROCESO DE COMPRAS

1. La carta comercial
2. El pedido
3. La recepción de mercancías y el albarán
4. Facturas
5. Libros de registro de facturas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTROL DE STOCKS

1. Introducción al control de stocks
2. Clases de medidas de stocks
3. Materiales que conforman el inventario
4. Formas de recuento de stocks

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CÁLCULO PARA LA GESTIÓN DE COSTES DE INVENTARIO

1. Los costes en la gestión de inventarios
2. Costes de mantenimiento y almacenaje
3. Costes para lanzamiento
4. Costes de adquisición de materias primas y productos terminados
5. Costes de rotura de stock

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTROL DE EXISTENCIAS

1. Las existencias
2. La ficha de almacén
3. Métodos de valoración de existencias
4. El inventario

5. Indicadores de gestión

6. Sistemas de reposición

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PROCESO DE REAPROVISIONAMIENTO DE PEDIDOS

1. Introducción al reaprovisionamiento

2. Principales modelos de aprovisionamiento

3. Tipos de demanda y nivel de servicio

4. Modelo para cálculo de tamaño óptimo de pedidos

5. El punto de pedido en el modelo de reaprovisionamiento continuo

6. Sistema de reaprovisionamiento periódico

UNIDAD DIDÁCTICA 9. TÉCNICAS PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIOS

1. Introducción al reaprovisionamiento con demanda programada

2. Casos y desarrollo del reaprovisionamiento con demanda programada

3. Método DRP

4. Ejemplos de aplicación en técnicas DPR

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PROCESOS DE SIMULACIÓN DINÁMICA EN REAPROVISIONAMIENTO

1. Introducción a las técnicas de simulación dinámica de sistemas

2. Metodología en dinámica de sistemas

3. Características propias en procesos reales

4. Clasificación del sistema logístico desde la perspectiva dinámica

5. Simbología de los sistemas dinámicos

6. Programas para la simulación de sistemas dinámicos

7. Ejemplo de utilización de las herramientas de simulación

MÓDULO 5. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO ESTRATÉGICO DE LA CADENA DE SUMINISTRO

1. La cadena de suministro

2. Planificación estratégica en la cadena de suministro

3. Administración de riesgos de la cadena de suministro

4. Procesos de negocio de la cadena de suministro

5. Métricas de la cadena de suministro

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOGÍSTICA EN LA CADENA DE SUMINISTRO

1. Transporte en la cadena de suministro

2. Diseño de redes de distribución

3. Planificación y administración de inventarios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN DE OPERACIONES Y VENTAS

1. El proceso S&OP

2. Administración de productos y servicios

3.Administración de la demanda

4.Administración del suministro

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ADMINISTRACIÓN DE RELACIONES EN LA CADENA DE SUMINISTRO

1.Administración de las relaciones

2.Administración de las relaciones con los clientes

3.Administración de relaciones con proveedores

4.Herramientas de colaboración

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN EN LA CADENA DE SUMINISTRO

1.Administración de la información

2.Sistemas de información para la cadena de suministro

3.Comercio electrónico

4.Selección de TI para la cadena de suministro

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTABILIDAD OPERACIONAL EN LA CADENA DE SUMINISTRO

1.Concepto de Método Contable

2.PARTIDA DOBLE (DUALIDAD)

3.Valoración y Registro Contable

4.Los Estados Contables

5.Concepto de Gastos e Ingresos

6.Clasificación

7.Registro Contable

8.Registro y Valoración de los Gastos

9.Valoración de los ingresos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLANIFICACIÓN DEL APROVISIONAMIENTO

1.Introducción a la planificación del Aprovisionamiento

2.Modelo de gestión: "JUST IN TIME"

3.Modelos de gestión de inventarios

4.Nivel de servicio y stock de seguridad

5.Tamaño óptimo de pedidos

6.Reaprovisionamiento continuo: el punto de pedidos

7.Reaprovisionamiento periódico

UNIDAD DIDÁCTICA 8. GESTIÓN Y CONTROL DE STOCKS

1.Medida de los stocks

2.Clasificación de los materiales

3.Recuento de stocks

UNIDAD DIDÁCTICA 9. GESTIÓN INTEGRADA DE INVENTARIOS

1.Introducción a la Gestión Integrada de Inventarios

2.Reaprovisionamiento con demanda programada

3.Técnicas de DRP: métodos de Brown y Martin

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL ADMINISTRADOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO

- 1.Evolución de la administración de la cadena de suministro
- 2.Liderazgo
- 3.Administración del cambio
- 4.Evaluación y administración de proyectos

MÓDULO 6. FUNCIONES OPERATIVAS DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS FUNCIONES DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS

- 1.El Departamento de Compras
- 2.Selección de Proveedores
- 3.Procedimientos y Proceso de Compras
- 4.Presupuestos y Compras Específicas
- 5.Administración y Contabilidad
- 6.Relaciones con los Proveedores
- 7.Logística de compras
- 8.El proceso de compra
- 9.Métodos de compra y aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE LAS COMPRAS EN RELACIÓN A LOS PROVEEDORES

- 1.Tipos de compras
- 2.Solicitud de información de los proveedores
- 3.Condiciones a negociar
- 4.Cláusulas INCOTERMS
- 5.El envase y el embalaje

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTOS EN EL PROCESO DE COMPRAS

- 1.La carta comercial
- 2.El pedido
- 3.La recepción de mercancías y el albarán
- 4.El recibo
- 5.Facturas
- 6.Libros de registro de facturas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRESUPUESTOS DE COMPRAS

- 1.Valoración del presupuesto de compras
- 2.Constante de proporcionalidad K

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COSTES DEL PROCESO DE COMPRA

- 1.Tipos de costes

2. Criterios de distribución de costes
3. Cuenta de resultados de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTRATACIÓN MERCANTIL

1. El contrato mercantil
2. El contrato de compraventa mercantil
3. Compraventas mercantiles especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1. Naturaleza del impuesto
2. Hecho imponible
3. Operaciones no sujetas y operaciones exentas
4. Lugar de realización del hecho imponible
5. Devengo del impuesto
6. Sujetos pasivos
7. Repercusión del impuesto (Art. 88 LIVA)
8. Base imponible
9. Tipos de Gravamen
10. Deducción del impuesto
11. Gestión del impuesto
12. Regímenes especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MEDIOS DE PAGO

1. Cuestiones previas relativas a los medios de pago
2. Letra de cambio
3. Cheque
4. Pagaré
5. Transferencia bancaria
6. Tarjetas bancarias
7. Crédito documentario
8. Descuento de efectos comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CONTROL DE EXISTENCIAS

1. Las existencias
2. La ficha de almacén
3. Métodos de valoración de existencias
4. El inventario
5. Indicadores de gestión
6. Sistemas de reposición

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA CALIDAD EN EL PROCESO DE APROVISIONAMIENTO

1. Concepto de calidad

- 2.Importancia económica de la calidad
- 3.Aspectos comerciales de la calidad
- 4.El control de calidad
- 5.Plan de acción del control de la calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD. NORMA ISO 9001:2015

- 1.Aspectos introductorios
- 2.Introducción al contenido de la UNE-EN ISO 9001:2015
- 3.Etapas en el desarrollo, implantación y certificación de un SGC
- 4.CURSO 2. HABILIDADES Y DESTREZAS PARA LA GESTIÓN DE EQUIPOS (3C)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL GESTOR Y SU IMPORTANCIA EN EL EQUIPO.

- 1.Funciones del gestor de equipos.
- 2.Autoevaluación sobre liderazgo.
- 3.Estudio de un caso. (Ejemplo:“los 12 mandamientos de un líder”)
 - 1.- Exposición del caso.
 - 2.- Solución del caso.
- 4.Las competencias necesarias para la gestión de equipos.
- 5.El papel del gestor y la eficacia de los equipos.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DE QUÉ HABLAMOS CUANDO HABLAMOS DE EQUIPO.

- 1.¿Es esto un equipo?
- 2.Condiciones que debe cumplir un equipo para considerarse como tal.
- 3.Estudio de un caso. (Ejemplo:La situación de la empresa SINCOTEC)
- 4.-El modelo Tuckman de etapas de desarrollo de equipos.
- 5.Características de cada fase.
 - 1.- Etapa 1. Forming (formación)
 - 2.- Etapa 2. Storming (enfrentamiento)
 - 3.- Etapa 3. Norming (normalización)
 - 4.- Etapa 4. Performing (desempeño)
 - 5.- Etapa 5. Adjourning (aplazamiento)
 - 6.- Diferencias entre agregado, grupo y equipo.
- 6.Cómo puede conseguir el gestor el máximo rendimiento del equipo.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MÁS QUE EQUIPO: EQUIPO DE ALTO RENDIMIENTO.

- 1.¿Es normal que un defensa meta un gol?
- 2.Características que definen a un equipo de alto rendimiento.
 - 1.- Visión global.
 - 2.- Roles intercambiables.
 - 3.- Compromiso.
- 3.Papel del gestor para generar visión global.

4. Papel del gestor para generar compromiso.
5. Papel del gestor para la gestión de la intercambiabilidad de roles entre los miembros de EAR.

1.- Estudio de un caso: Ejemplo: Estoy perdiendo ventas! ¿Qué pasa?

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HABILIDADES PARA UNA COMUNICACIÓN EFICAZ.

1. Dinámica: “clínica del rumor”.
2. Fases por las que pasa un mensaje.
3. Ventajas de la comunicación eficaz.
4. “Escuchar, algo más que oír”.
 - 1.- Análisis y solución.
 - 2.- ¿Qué grado de escucha tengo?
5. “Dinámica Elle”

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FEEDBACK, HERRAMIENTA FUNDAMENTAL EN LA GESTIÓN DE EQUIPOS.

1. “El entrenador de baloncesto”
2. Tipologías del feedback
3. Identificar los tipos de feedback y reconocer el que interesa para la gestión de equipos.
 - 1.- Procesos.
 - 2.- Documentos.
 - 3.- Roles de los personajes.
 - 4.- Conclusiones.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MECANISMOS DE SEGUIMIENTO Y COORDINACIÓN: LAS REUNIONES.

1. Concepto de reunión, tipos, objetivos y fases, y papel del gestor.
2. ¿Qué opinas de esta reunión?
 - 1.- Proceso.
 - 2.- Documentación.
3. Ventajas de las reuniones.
 - 1.- Proceso.
 - 2.- Documentación.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANÁLISIS Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS: DIAGNÓSTICO Y CREATIVIDAD.

1. Definición y análisis de un problema.
2. “Diagrama causa-efecto”.
3. “Búsqueda creativa y en equipo de soluciones”.
4. Qué debemos hacer para encontrar la solución a un problema.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL GESTOR Y LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

1. Un conflicto, ¿es algo bueno o algo malo?
2. Los conflictos en las organizaciones.
3. Conflicto de intereses.
4. Enfoques de resolución de conflictos.
5. Intervención del gestor en el conflicto.
6. Pasos a seguir por el gestor en un proceso de mediación.
7. ¿Soy capaz de resolver conflictos?