



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Maestría Oficial MBA en Logística Internacional y Supply Chain





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Sobre Euroinnova

2 | Alianza

3 | Rankings

4 | Alianzas y acreditaciones

5 | By EDUCA
EDTECH
Group

6 | Metodología

7 | Razones por las que elegir Euroinnova

8 | Financiación y Becas

9 | Metodos de pago

10 | Programa Formativo

11 | Temario

12 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantess de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova

ALIANZA EUROINNOVA Y UNIVERSIDAD UCNE

Euroinnova International Online Education colabora estrechamente con la **UCNE** con el objetivo de aunar metodologías de enseñanza para mejorar el proceso de aprendizaje del alumnado. Gracias al intercambio académico, a la cooperación y a la investigación conjunta con esta universidad de prestigio, se está logrando ofrecer una formación internacional y diferenciadora.

La suma de saberes de ambas escuelas hace que el proceso educativo se enriquezca y ofrezca al alumnado una oferta variada, plural y de alta calidad. Los programas ofrecidos por UCNE, en colaboración con Euroinnova, son maestrías reconocidas por el Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología (MESCyT).

La Formación aborda materias desde **un enfoque técnico y práctico**, buscando contribuir al desarrollo de las capacidades y actitudes necesarias para el desempeño profesional competente.



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.

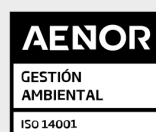


NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
**FAMILIA
NUMEROSA**

20% Beca
**DIVERSIDAD
FUNCIONAL**

20% Beca
**PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Maestría Oficial MBA en Logística Internacional y Supply Chain



DURACIÓN
975 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Doble titulación: - Maestría Oficial MBA en Logística Internacional y Supply Chain expedida por la Universidad Católica Nordestana - Maestría MBA en Logística Internacional y Supply Chain expedida por Euroinnova International Online Education

Descripción

La Maestría MBA en Logística Internacional y Supply Chain tiene como objetivo preparar a profesionales capaces de poder dirigir y gestionar organizaciones empresariales internacionales o con perspectiva de entrar en el mercado internacional. A través de los conocimientos de la maestría, obtendrás una visión estratégica de los diferentes campos que compone la Supply Chain, como la Dirección, habilidades negociadoras, logística, Marketing, operaciones de financiación... Con la Maestría estarás preparado para liderar la logística de la empresa, además, desarrollarás una visión global sobre la importancia del comercio internacional para cualquier negocio que desea expandirse hacia nuevos mercados.

Objetivos

- Profundizar en el papel de la logística dentro de la cadena de suministro.
- Administrar la relación con los stakeholders.
- Planificar la demanda y el reaprovisionamiento.
- Gestionar de manera eficiente los almacenes y controlar el inventario.
- Aprender las características del transporte por carretera y mar.
- Aprender y entender la complejidad del comercio internacional.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

- Interiorizar las normas de seguridad, higiene y calidad.

Para qué te prepara

La Maestría MBA en Logística Internacional y Supply Chain se dirige a estudiantes que quieran desarrollar su carrera profesional en la dirección y administración de empresas, ocupando puestos de responsabilidad directiva. La formación va orientada a personas que necesiten profundizar en estrategias de dirección y operativa de compraventa y transporte internacional.

A quién va dirigido

La Maestría MBA en Logística Internacional y Supply Chain te ofrece un completo conocimiento en administración y habilidades directivas enfocadas a la supply chain y el comercio internacional, todo ello para desarrollar actividades directivas y de responsabilidad en empresas internacionales. Además, aprenderás a analizar la importancia del papel de la logística dentro del funcionamiento de la cadena de suministro.

Salidas laborales

Los conocimientos de esta Maestría MBA en Logística Internacional y Supply Chain son aplicables, profesionalmente, en el área empresarial. Así, podrás desarrollar tu perfil laboral como administrador de empresas, asesor empresarial, consultor en comercio internacional, director de Operaciones, director estratégico, jefe de operaciones logísticas, gerente o emprendedor.

TEMARIO

MÓDULO 1. DIRECCIÓN Y GESTIÓN LOGÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EMPRESARIAL

1. Introducción a la logística
2. El flujo de bienes y servicios
3. Servicio al cliente y logística
4. Logística, integración y estrategia
5. El sistema logístico
6. Internacionalización de la empresa
7. Optimización de la corriente de bienes y servicios
8. Documentación de la logística

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALMACÉN EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. El almacén en la cadena logística: Introducción
2. Funciones del almacén
3. Principales áreas del almacén
4. Tipos de almacenes
5. Regímenes de almacenamiento comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APROVISIONAMIENTO COMERCIAL

1. Logística de aprovisionamiento
2. El proceso de aprovisionamiento
3. Métodos de aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS MERCANCÍAS

1. Las mercancías: características
2. Envasados usuales
3. Selección, clasificación y manipulación de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ENTORNO ECONÓMICO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Entorno económico del transporte por carretera y la organización del mercado
2. El sector de transporte en relación con los demás sectores económicos. Características generales: el entorno y el mercado
3. Importancia del transporte
4. Los modos de transporte. El transporte multimodal, operaciones con múltiples modos de transporte
5. El transporte de carretera frente a los demás modos de transporte. Ventajas e inconvenientes
6. Productos y servicios principales
7. Distintas actividades de transporte por carretera (transporte por cuenta ajena, por cuenta propia y actividades auxiliares del transporte)

8. Formas de explotación
9. Organización de los principales tipos de empresas de transporte y de actividades auxiliares del transporte. Funciones departamentales y relaciones interdepartamentales
10. Especializaciones del transporte de mercancías y viajeros según las características del servicio o las naturalezas de la carga
11. Evolución del sector: Diversificación de prestaciones; la subcontratación; la multimodalidad

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ENTORNO SOCIAL DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Entorno social del transporte por carretera y su reglamentación
2. El tacógrafo: Tiempos de conducción y descanso
3. Duración máxima de la jornada laboral específica en el sector de los transportes
4. La jornada laboral
5. Sanciones
6. La cualificación profesional del conductor
7. Autorizaciones de transporte
8. El contrato de transporte

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ATENCIÓN AL CLIENTE EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Comercialización del transporte por carretera y atención al cliente
2. Tarifación del transporte. Clases
3. Funciones de los operadores del transporte y agencias de viajes
4. Quejas y reclamaciones
5. Satisfacción del cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLAN DE TRANSPORTE

1. Preparación del plan de transporte
2. La planificación de la ruta y de la actividad
3. Restricciones a la circulación

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CARGA Y DESCARGA

1. Elementos de carga y descarga de los vehículos de transporte de mercancías
2. Cálculo de la carga útil de un vehículo o de un conjunto de vehículos; cálculo del volumen útil
3. Tipos de embalaje y apoyos de la carga
4. Principales tipos de mercancías que requieren estiba; técnicas de calce y estiba; utilización de correas de estiba; verificación de los dispositivos de estiba
5. Utilización de los medios de manipulación; entoldado y desentoldado

UNIDAD DIDÁCTICA 10. OPERATIVA DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL

1. Operativa del transporte internacional
2. Marco regulador del transporte internacional
3. Obligaciones derivadas de la convención CMR
4. El transporte a terceros países
5. Servicios de transporte internacional
6. Convenios y acuerdos bilaterales y multilaterales
7. Operador de transporte

8. Agencias de viaje: transportes turísticos y discrecionales
9. Autorizaciones de transporte internacional
10. El contrato de transporte. Responsabilidades y derechos de las partes. La convención CMR
11. El tránsito aduanero
12. Documentos del Transporte Internacional

MÓDULO 2. LOGÍSTICA DE APROVISIONAMIENTO, INVENTARIO 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. GESTIÓN 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 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. 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 6. PROCESO DE REAPROVISIONAMIENTO DE PEDIDOS

1. Introducción al reaprovisionamiento
2. Principales modelos de aprovisionamiento
3. Tipos de demanda y nivel de servicio
4. Modelos 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 7. 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 8. PROCESOS DE SIMULACIÓN DINÁMICA EN REAPROVISIONAMIENTO

1. Introducción 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 3. GESTIÓN DE PROVEEDORES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DE COMPRAS EN LA LOGÍSTICA INTERNA

1. Importancia de la función de compras en la logística interna de la empresa
2. Plan de compras y programa de necesidades
3. Secuencia del ciclo de compras para la empresa
4. Descripción y especificación de la compra para la empresa
5. Petición de ofertas y pliego de condiciones de aprovisionamiento
6. El acuerdo y contrato de compraventa/suministro
7. Documentación de la compra
8. Las compras en mercados internacionales: globalización de la cadena de suministro

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN DE PROVEEDORES

1. Identificación de fuentes de suministro y búsqueda de proveedores
2. Competencia perfecta e imperfecta
3. Criterios de selección de proveedores
4. Homologación proveedores
5. Categorización de proveedores
6. Registro de proveedores: el fichero de proveedores
7. Sistemas de aseguramiento de calidad de proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

1. Conceptos clave en la negociación con proveedores

2. Resolución de conflictos y litigios con proveedores: posibilidades de actuación
3. Cualidades del negociador: comunicación, persuasión y habilidades
4. Estilos/formas de negociación
5. Tipos de negociación
6. Preparación de la negociación: estrategias y tácticas
7. Etapas del proceso de negociación
8. Actitud y comportamiento en la negociación
9. Puntos críticos de la negociación
10. Posiciones de las partes en la negociación: poder de negociación
11. Estrategia ante situaciones especiales: monopolio, proveedores exclusivos y otras
12. Arbitraje y mediación en conflictos con proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS Y SISTEMAS DE COMUNICACIÓN APLICADAS A LA GESTIÓN DE PROVEEDORES

1. Los procesos de comunicación en la gestión de proveedores
2. Las relaciones con proveedores: motivos de satisfacción y discrepancias
3. Sinergias con proveedores
4. Técnicas de comunicación en contextos nacionales e internacionales
5. Sistemas de comunicación e información con proveedores: transmisión electrónica de datos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

1. Gestión y seguimiento de proveedores y pedidos
2. Redes de intercambio de información
3. Diagramas de flujo de documentación e información y descripción de actividades
4. Gestión Automática de Pedidos-GAP
5. Seguimiento del pedido
6. Registro documental y de operaciones
7. Indicadores de calidad y evaluación de proveedores
8. Elaboración de informes de evaluación de proveedores

MÓDULO 4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONOCIMIENTO CIENTÍFICO - CONCEPTO DE INVESTIGACIÓN

1. La investigación científica: proceso de descubrimiento y construcción del conocimiento
2. El ejercicio profesional y el uso de insumos variados en la ciencia y tecnología
3. Origen de un proceso de Investigación y opciones paradigmáticas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IDENTIFICACIÓN Y FORMULACIÓN DE PROBLEMAS PARA LA INVESTIGACIÓN

1. Construcción de un marco conceptual y antecedentes como parte de una iniciativa de Investigación
2. Actuación sobre el problema, propósito y objetivo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. VARIABLES O FACTORES DE INTERÉS - INDICADORES Y FUENTES DE DATOS

1. Definiciones claves
2. Delimitación y justificación de cada Investigación

3. Revisión de literatura relevante y sustentación de las variables en el marco de un proceso de investigación
4. Identificación, selección, clasificación y uso de fuentes y sustentación de las variables e hipótesis

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCEDIMIENTO GENERAL

1. Diseño
2. Universo
3. Muestreo
4. Instrumentación
5. Recolección y procesamiento de datos
6. Análisis, interpretación y reporte de resultados

MÓDULO 5. PLANIFICACIÓN DE RUTAS Y OPERACIONES DE TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA

1. Organización de los servicios de transporte por carretera
2. Determinación de la demanda de servicios de transporte
3. Dimensionamiento de flota
4. Criterios de selección de vehículos
5. Planificación de rutas
6. Circuitos regulares y circuitos técnicos de transporte
7. Organización de la red de colaboradores, delegaciones y centros operativos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROGRAMACIÓN Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES DE TRANSPORTE.

1. Planificación de operaciones de tráfico
2. Colaboraciones con operadores de transporte

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN DE RUTAS DE RECOGIDA O DISTRIBUCIÓN

1. Distribución capilar y reparto urbano
2. Actividades de grupaje, almacenamiento y reexpedición
3. Servicios de corta, media y larga distancia
4. Planificación de rutas de larga distancia
5. Circuitos técnicos de transporte
6. Programación horaria de servicios de cargas completas
7. Conexión y centros de distribución de cargas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DOCUMENTOS DE GESTIÓN DE LA OPERATIVA DE TRÁFICO

1. Libro de cargas pendientes y registros de la carga de trabajos a realizar
2. Parte de disponibilidad de vehículos y conductores.
3. Parte diario de operaciones y movimiento de vehículos
4. Planning semanal de seguimiento del movimiento de tractoras

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROCEDIMIENTO OPERATIVO DE PLANIFICACIÓN

1. Recepción de los pedidos
2. Agrupación y consolidación de las cargas
3. Control de disponibilidad de los recursos
4. Subcontratación de cargas
5. Comercialización del excedente de capacidad de flota
6. Asignación de las cargas a los vehículos
7. Transmisión de la orden de carga al transportista
8. Generación de documentación y expedientes de viaje
9. Seguimiento de la actividad de los vehículos

MÓDULO 6. TRANSPORTE MARÍTIMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ACONDICIONAMIENTO DE LOS ESPACIOS DE CARGA DEL BUQUE

1. Limpieza de bodegas
2. Ventilación de bodegas
3. Limpieza y desgasificación de tanques
4. Limpieza y desodorización de cámaras frigoríficas
5. Limpieza de sentinas de bodega

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTIBA DE LA CARGA EN FUNCIÓN DE LAS MANIOBRAS DEL BUQUE

1. Plano de carga
2. Factor de estiba y pérdida de estiba
3. Carga de mercancías a granel
4. Carga de grano
5. Carga de contenedores
6. Cargas paletizadas
7. Carga general
8. Carga refrigerada o congelada en buques frigoríficos o congeladores
9. Carga de mercancías peligrosas
10. Código Internacional de Mercancías Peligrosas C.I.M.P
11. Convenio internacional sobre líneas de carga
12. Zonas y regiones periódicas
13. Reglamento de arqueo
14. Francobordo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS DE CARGA Y DESCARGA DEL BUQUE

1. Grúas de carga
2. Puntales de carga
3. Aparejos: tipos
4. Elementos auxiliares: Grilletes, tensores y estrobos
5. Normativa de seguridad aplicable a los equipos de izado
6. Precauciones con el manejo de los equipos de izado
7. Libro de registro de los medios de carga y descarga

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA PLATAFORMA LOGÍSTICA. CONCEPTO

1. La plataforma logística. Concepto

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS INFRAESTRUCTURAS LOGÍSTICAS COMO BASE DEL DESARROLLO DE LOS MODOS DE TRANSPORTE

1. Las infraestructuras logísticas como base del desarrollo de los modos de transporte

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELEMENTOS DEL NODO PORTUARIO. INFRAESTRUCTURAS Y SERVICIOS ASOCIADOS

1. Elementos del nodo portuario. Infraestructuras y servicios asociados

MÓDULO 7. COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Introducción
2. Recorrido histórico
3. Ventajas del Comercio Internacional
4. Operaciones del Comercio Internacional
5. Elementos que componen el Comercio Internacional
6. Hitos históricos del comercio internacional
7. Influencias del comercio internacional en la sociedad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIONES INTERNACIONALES PARTICIPANTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Las organizaciones internacionales
2. Los organismos especializados de las Naciones Unidas
3. Organizaciones Internacionales de ámbito regional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. La contratación internacional: introducción
2. Los principios sobre los contratos internacionales
3. Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
4. Formación del contrato
5. Cumplimiento del contrato
6. Cláusulas contractuales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ESTRATEGIA DE MARKETING INTERNACIONAL

1. Los niveles que componen la multinacional
2. Investigación y selección de mercados internacionales
3. El factor riesgo en inversiones en el extranjero
4. Operaciones de marketing en mercados segmentados
5. Estudio del entorno como factor clave en mercados internacionales
6. Fundamentos clave para la eficiencia en empresas internacionales
7. Toma de decisiones en marketing internacional
8. Elaboración del plan de marketing para entornos internacionales

9. Estrategia internacional en los planes de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARKETING MIX PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. El producto orientado al mercado internacional
2. La distribución orientada al mercado internacional
3. La comunicación orientada al mercado internacional
4. El precio orientado al mercado internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Preparación de la negociación internacional
2. Desarrollo de la negociación internacional
3. Técnicas de la negociación según el interlocutor
4. Consolidación de la negociación internacional
5. Estilos de negociación comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 7. OPERATIVA DEL TRANSPORTE INTERMODAL

1. Los distintos modos de transporte y sus características : carretera, ferrocarril, marítimo, fluvial, aéreo, multimodal
2. Comparativa del modo de transporte en relación a su rapidez, capacidad, seguridad, coste y tipo de mercancía
3. Aspectos técnicos del transporte: vehículos y limitaciones
4. Transporte ordinario
5. Transporte especial: mercancías peligrosas (MMPP), perecederas, animales vivos, consolidación y grupaje
6. Criterios de selección de modos de transporte
7. Criterios de selección de otros medios logísticos (embalaje, almacenamiento, manipulación, despacho aduanero, seguro)
8. Formas de comercialización del transporte en los diversos modos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLANIFICACIÓN DE OPERACIONES DE TRANSPORTE DE LARGA DISTANCIA

1. Métodos de planificación y distribución de cargas en transporte internacional
2. Redes e infraestructuras de transporte a nivel internacional
3. Las plataformas intermodales
4. Planificación y selección de rutas y modo/s de transporte
5. Costes en las operaciones de transporte internacional
6. Tarifas y precios según los modos de transporte
7. Interpretación de los INCOTERMS en relación a la planificación de operaciones de transporte internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 9. GESTIÓN DOCUMENTAL BÁSICA DE OPERACIONES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

1. Documentación propia de la mercancía en exportaciones e importaciones
2. Documentación de transporte según el modo
3. Documentación de protección jurídica de la mercancía
4. Documentación de tránsito de las mercancías

5. Procedimiento administrativo aduanero

UNIDAD DIDÁCTICA 10. OPERACIONES DE FACTORING Y FORFAITING

1. Factoring
2. Tipos de riesgo que cubre el factoring
3. Diferencias con el seguro a la exportación
4. Forfaiting
5. Tipos de riesgos que cubre el forfaiting
6. Aplicaciones informáticas integradas de riesgos

MÓDULO 8. 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. 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 7. GESTIÓN Y CONTROL DE STOCKS

1. Medida de los stocks
2. Clasificación de los materiales
3. Recuento de stocks

UNIDAD DIDÁCTICA 8. 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 9. 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 9. FUNDAMENTOS DE DIRECCIÓN FINANCIERA EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA EMPRESA Y LA DIRECCIÓN FINANCIERA

1. La dirección financiera: Naturaleza y objetivos
2. Tipos de Sociedades
3. El director financiero
4. Ejercicio Resuelto. Tipos de fórmulas empresariales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ENTORNO ECONÓMICO: CICLO ECONÓMICO E INFLACIÓN

1. Los ciclos económicos: Fluctuaciones y fases
2. La inflación y los ciclos
3. Entorno económico internacional: tendencias, devaluación y mercado de divisas
4. Balanza de pagos
5. Ejercicio Resuelto. Cálculo del IPC

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN A LAS MATEMÁTICAS FINANCIERAS

1. Capitalización simple
2. Capitalización compuesta
3. Rentas
4. Préstamos

5. Empréstitos
6. Valores mobiliarios
7. Ejercicio Resuelto. Tipos de préstamos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CAPITALIZACIÓN Y DESCUENTO DE LAS INVERSIONES

1. Valor temporal del dinero
2. Capitalización y descuento simples
3. Capitalización y descuento compuestos y continuos
4. Valoración de rentas financieras
5. Tanto anual de equivalencia (TAE)
6. Ejercicio Resuelto. Cálculo de la tasa anual equivalente (TAE)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. POLÍTICAS DE DIVIDENDOS

1. Dividendos y sus clases
2. Relevancia de la política de dividendos
3. Dividendos e imperfecciones del mercado
4. Dividendos e impuestos
5. Ejercicio Resuelto. Cálculo y tributación de dividendos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CARTERAS DE FONDOS DE INVERSIÓN

1. Los fondos de inversión
2. Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV)
3. Fondos de inversión libre
4. Fondos de fondos de inversión libre
5. Fondos cotizados o ETF
6. Ejercicio Resuelto. Letras del tesoro

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CARTERAS DE VALORES

1. Teoría y gestión de carteras: fundamentos
2. Evaluación del riesgo según el perfil del inversor
3. Función de utilidad de un inversor con aversión al riesgo
4. Ejercicio Resuelto. Cálculo de la rentabilidad de una cartera

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTRODUCCIÓN A LAS DECISIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO

1. El funcionamiento de la empresa: decisiones de inversión y financiación
2. Decisiones financieras a corto plazo
3. La toma de decisiones: fases

UNIDAD DIDÁCTICA 9. GESTIÓN DE LA TESORERÍA Y DE LAS PARTIDAS A CORTO PLAZO

1. La gestión de la tesorería
2. Estructura de las partidas a corto plazo
3. Gestión y análisis del crédito
4. La entrada de nuevos clientes: recopilación de información

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL COSTE DE LAS POLÍTICAS DE COBRO Y PAGO

1. Medios de cobro y pago: cheques, pagarés y letras de cambio
2. Coste de las operaciones de cobro y pago
3. Préstamos y créditos bancarios a corto plazo
4. Ejemplo práctico. Coste de las políticas de cobro y pago

UNIDAD DIDÁCTICA 11. HERRAMIENTAS DE GESTIÓN Y COBERTURA DEL RIESGO

1. Estado de flujos de efectivo
2. Análisis de la estructura a corto plazo: ratios y periodos
3. Servicios de gestión de facturas de cobro y pago: factoring y confirming
4. Seguro de crédito

MÓDULO 10. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DIRECCIÓN DE OPERACIONES

1. Administración de Operaciones: Introducción
2. Evolución de la Dirección de Operaciones
3. Planificación Estratégica y Planificación Empresarial
4. La dirección y el subsistema de operaciones
5. Objetivos de la Dirección de Operaciones
6. Estrategias de operaciones: visión general
7. Plan Estratégico de Operaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PREVISIÓN DE LA DEMANDA

1. La Previsión de la Demanda
2. El Espacio temporal y la Demanda
3. El Ciclo de Vida del Producto: estrategias de consolidación
4. Tipología de Previsiones de la Demanda: Económicas, Tecnológicas y del Mercado
5. Previsión de la Demanda: Objetivos y etapas
6. Métodos de Previsión
7. Ejemplo resuelto: Previsión de la demanda

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CUESTIONES ESTRATÉGICAS I: LA PRODUCCIÓN

1. La función productiva en la Organización
2. Estructura Organizativa de la Producción
3. Tipos de Modelos Productivos
4. Producción Orientada al Proceso
5. Producción Orientada al Producto
6. Producción Bajo Pedido

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CUESTIONES ESTRATÉGICAS II: DISEÑO DE PROCESOS Y PRODUCTOS

1. Selección y diseño del producto
2. Eficacia y excelencia en el diseño
3. Diseño y desarrollo de nuevos productos

4. Procesos de Configuración en Línea (Flow Shop)
5. Procesos de Configuración Job-Shop
6. Procesos de configuración Continua
7. Tecnología Relacionada

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CUESTIONES ESTRATÉGICAS III: LOCALIZACIÓN Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES

1. La decisión estratégica de la localización
2. Métodos de selección de un emplazamiento
3. Ejercicio resuelto: Otros criterios de decisión
4. Análisis de la Localización
5. Tendencias en Localización
6. Distribución en Planta y Diseño del Puesto de Trabajo
7. La función de Mantenimiento
8. Ejercicios resueltos: Distribución de plantas y Mantenimiento de Instalaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE LA CALIDAD

1. Concepto de Calidad
2. Definiciones de Calidad
3. El Papel de la Calidad en las Organizaciones
4. Vertiente económica: Costes y Beneficios de un Sistema de Gestión de la Calidad
5. La Dirección y la Gestión de la Calidad
6. Elementos de la Gestión de la Calidad
7. Diseño y Planificación de la Calidad
8. El Benchmarking y la Reingeniería de Procesos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CUESTIONES TÁCTICAS I: GESTIÓN DE INVENTARIOS Y DE LA CADENA DE SUMINISTROS

1. Inventarios de Demanda independiente
2. Inventarios de Demanda dependiente (MRP y DRP)
3. Sistemas Just in Time
4. La Gestión de Operaciones y la Cadena de Suministro
5. Visión Estratégica de la Cadena de Suministro

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CUESTIONES TÁCTICAS II: PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE PROYECTOS

1. Gestión de Proyectos
2. Dirección en la Ejecución de proyectos
3. Habilidades, competencias y conocimientos para la dirección de proyectos
4. Conceptos relacionados con la organización en la dirección de proyectos
5. Procesos de Inicio, Planificación, Ejecución, Control y Cierre

UNIDAD DIDÁCTICA 9. HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA EL CONTROL DE PROYECTOS

1. Introducción a las herramientas básicas para el control de proyectos
2. Gráficos o diagramas de Gantt
3. Gráficos de redes: PERT/CPM

MÓDULO 11. TÉCNICAS ADMINISTRATIVAS DE APROVISIONAMIENTO

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

1. Tipos de compras
2. Selección de los proveedores
3. Condiciones a negociar con los proveedores
4. Determinación de cláusulas contractuales: Incoterms
5. Packaging: Envase y 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. El recibo
5. Facturas
6. Libros de registro de facturas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRESUPUESTOS DE COMPRAS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COSTE DEL PROCESO DE COMPRA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTRATACIÓN MERCANTIL

1. El contrato mercantil
2. El contrato de compraventa mercantil
3. Compraventas mercantiles 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: FIFO, LIFO y PMP
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. LA GESTIÓN DE LA CALIDAD: CONCEPTOS RELACIONADOS

1. Los tres niveles de la Calidad
2. Conceptos relacionados con la Gestión de la Calidad
3. Gestión por procesos
4. Diseño y planificación de la Calidad
5. El Benchmarking y la Gestión de la Calidad
6. La reingeniería de procesos

MÓDULO 12. GESTIÓN DE COMPRAS Y PROVEDORES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS

1. La función de compras
2. Objetivos de aprovisionamiento
3. Relación con otras áreas implicadas
4. Enlace con almacenes
5. Obtención de beneficios económicos a través de compras
6. Economías de escala
7. Centrales de compra, grandes y pequeñas superficies

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN Y EVALUACIÓN. EVALUACIÓN DE OFERTAS

1. Evaluación y selección de proveedores
2. La negociación comercial: condiciones de compra y formas de pago
3. Análisis de las ofertas presentadas
4. La competencia
5. Incidencia del coste en el precio de venta
6. El margen
7. La demanda de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL DE GESTIÓN EN COMPRAS

1. Estacionalidad, variabilidad y dispersión
2. Sistemas de información y comunicación
3. Sistemas de previsión

4. Métodos de gestión de stocks
5. Emisión y seguimiento de pedidos
6. La cumplimentación del pedido
7. La compra especulativa
8. Ampliación de la oferta del mercado
9. Incidencia de la armonización fiscal
10. Centrales de compra transnacionales
11. La auditoría de las operaciones comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE OFERTAS Y PROMOCIONES

1. Promociones
2. Ofertas
3. Tratamiento de rappels
4. Descuentos y bonificaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SEGUIMIENTO COMPRAS

1. Incidencias en facturación
2. Análisis financieros de las operaciones comerciales
3. Incidencias en la recepción
4. Retrasos en la entrega
5. Diferencias cuantitativas
6. Alteraciones cualitativas
7. Condiciones de entrega

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HABILIDADES NECESARIAS EN EL PROCESO NEGOCIADOR

1. Autocontrol
2. Autoestima
3. Asertividad
4. Empatía
5. Persuasión
6. Comunicación efectiva en situaciones de conflicto
7. Etapas del proceso Negociador
8. Estrategias y Técnicas de negociación

MÓDULO 13. SEMINARIO DE TESIS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN Y TRASFONDO

1. Introducción
2. Antecedentes
3. Marco Contextual
4. Planteamiento del problema y preguntas de investigación
5. Justificación del problema de investigación
6. Objetivo general y específicos
7. Variables e indicadores
8. Definición de términos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. REVISIÓN DE LITERATURA

1. Introducción
2. Revisión de literatura referente al estudio a realizar

UNIDAD DIDÁCTICA 3. METODOLOGÍA

1. Introducción
2. Tipo de Estudio
3. Descripción de la población y muestra
4. Descripción del Instrumento de investigación
5. Validación y confiabilidad del Instrumento de investigación
6. Procedimientos
7. Análisis estadísticos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

1. Introducción
2. Presentación de Resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DISCUSIÓN

1. Introducción
2. Análisis
3. Conclusiones
4. Recomendaciones
5. Referencias
6. Anexos

MÓDULO 14. TÉCNICO EN MARKETING Y JEFE DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL

1. Estructura del entorno comercial
2. Fórmulas y formatos comerciales
3. Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial
4. Estructura y proceso comercial en la empresa
5. Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y los establecimientos comerciales
6. Normativa general sobre comercio
7. Derechos del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL

1. El vendedor profesional
2. Organización del trabajo del vendedor profesional
3. Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales
2. Estilos de mando y liderazgo
3. Las funciones de un líder
4. La Motivación y reanimación del equipo comercial
5. El líder como mentor

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESOS DE VENTA

1. Tipos de venta
2. Fases del proceso de venta
3. Preparación de la venta
4. Aproximación al cliente
5. Análisis del producto/servicio
6. El argumentario de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA

1. Presentación y demostración del producto/servicio
2. Demostraciones ante un gran número de clientes
3. Argumentación comercial
4. Técnicas para la refutación de objeciones
5. Técnicas de persuasión a la compra
6. Ventas cruzadas
7. Técnicas de comunicación aplicadas a la venta
8. Técnicas de comunicación no presenciales

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. La confianza y las relaciones comerciales
2. Estrategias de fidelización
3. Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing
4. Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM)

UNIDAD DIDÁCTICA 7. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES PROPIOS DE VENTA

1. Conflictos y reclamaciones en la venta
2. Gestión de quejas y reclamaciones
3. Resolución de reclamaciones
4. Respuestas y usos habituales en el sector comercial
5. Resolución extrajudicial de reclamaciones: Ventajas y procedimiento
6. Juntas arbitrales de consumo.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTERNET COMO CANAL DE VENTA

1. Las relaciones comerciales a través de Internet
2. Utilidades de los sistemas «on line»
3. Modelos de comercio a través de Internet
4. Servidores «on line»

UNIDAD DIDÁCTICA 9. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

1. El internauta como cliente potencial y real
2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web
3. Tiendas virtuales
4. Medios de pago en Internet
5. Conflictos y reclamaciones de clientes
6. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EJECUCIÓN E IMPLANTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING

1. Fases del plan de marketing
2. Negociación del plan de marketing en la empresa
3. Recursos económicos para el plan de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 11. SEGUIMIENTO Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING

1. Técnicas de seguimiento y control de las políticas de marketing
2. Ratios de control del plan de marketing
3. Análisis de retorno del plan de marketing
4. Elaboración de informes de seguimiento

UNIDAD DIDÁCTICA 12. MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA

1. Concepto de marketing en el punto de venta
2. Métodos físicos y psicológicos para incentivar la venta
3. Análisis del punto de venta
4. Gestión del surtido
5. Animación del punto de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 13. MARKETING PROMOCIONAL

1. Concepto y fines de la promoción
2. Formas de promoción dirigidas al consumidor: 2×1, 3×2, otras
3. Formas de promoción a distribuidores, intermediarios y establecimiento
4. Promociones especiales
5. Tipos de acciones de marketing y promoción según el punto de venta
6. Acciones de marketing directo
7. Acciones de promoción «on line»

UNIDAD DIDÁCTICA 14. CONTROL Y EVALUACIÓN DE ACCIONES PROMOCIONALES

1. Eficacia y eficiencia de la acción promocional
2. Índices y ratios económico-financieros de evaluación de promociones
3. Aplicaciones para el cálculo y análisis de las desviaciones en las acciones promocionales
4. Aplicaciones de gestión de proyectos y tareas y hojas de cálculo
5. Informes de seguimiento de promociones comerciales

MÓDULO 15. OPTIMIZACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FASES Y OPERACIONES EN LA CADENA LOGÍSTICA

1. La cadena de suministro: fases y actividades asociadas
2. Flujos en la cadena de suministro: flujo físico de materiales y flujo de información.
Características de los mismos. Cómo se articulan. Ejemplo concreto de un proceso de aprovisionamiento desde que se lanza la orden de pedido hasta su recepción en almacén
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 2. LOGÍSTICA INVERSA

1. Devoluciones y logística inversa
2. Posibles límites a la logística inversa
3. Causas de la aparición de la logística inversa
4. Política de devolución de productos
5. Logística inversa y legislación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. OPTIMIZACIÓN Y COSTOS LOGÍSTICOS

1. Características del costo logístico: variabilidad
2. Sistema tradicional y sistema ABC de costos
3. Medición del costo logístico y su impacto en la cuenta de resultados. Costos totales, costos unitarios y costos porcentuales
4. Estrategia y costos logísticos
5. Medidas para optimizar el costo logístico en las diversas áreas: stock, almacenaje, picking, transporte
6. Cuadro de control de costos. Pirámide de información del costo logístico
7. Ejemplo práctico de cálculo del costo logístico en una operación de comercialización, teniendo en cuenta el costo de compra, los costos de stock, almacenaje y manipulación, el costo de transporte de distribución y los costos administrativos e indirectos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REDES DE DISTRIBUCIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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. Sistema de documentación: grabación de datos,

información mínima, clasificación según tipos, seguimiento y solución dada a la misma, costo real o estimado, cliente afectado o proveedor involucrado, punto de la cadena en que se produjo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. INFORMACIÓN, COMUNICACIÓN Y CADENA DE SUMINISTRO

1. Tecnología y sistemas de información en logística
2. La pirámide de información
3. Ventajas y posibles inconvenientes: costo y complejidad del sistema
4. La comunicación formal e informal
5. Sistemas de utilización tradicional y de vanguardia: la informática, satélites, GPS, EDI, transmisión de ficheros, e-mail, teléfono, fax. Características. Pros y contras de los diferentes sistemas
6. Información habitual en el almacén
7. Terminología y simbología utilizadas en la gestión del almacén

MÓDULO 16. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE LA DEMANDA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA INTERNA DE LA EMPRESA.

1. La empresa como unidad logística.
2. Organización funcional de la empresa.
3. Actividades logísticas.
4. El plan logístico según tipos de empresas.
5. La cadena de suministro de la empresa. Eslabones.
6. Externalización de la función logística: ventajas e inconvenientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PREVISIÓN DE DEMANDA.

1. Definición de la demanda según tipos de empresa y procesos de producción.
2. Tipos de demanda y necesidades de producción.
3. Previsión de demanda y plan de ventas.
4. Previsión de la actividad y de los costes.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN/DISTRIBUCIÓN.

1. La función productiva de la empresa y el aprovisionamiento.
2. Elementos que intervienen en la planificación de la producción.
3. Clasificación de la producción/distribución.
4. Nivel de producción y capacidad productiva: Concepto y niveles.
5. Estrategias actuales de organización de la producción: procesos flexibles, rápidos y adaptados a la variabilidad de la demanda y necesidades.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE PROYECTOS.

1. Introducción a los sistemas de planificación, programación y control de proyectos.
2. Definición de actividades.
3. Representación gráfica de un plan de producción.
4. Teoría de las restricciones (cuello de botella).
5. Cálculo de tiempos y holguras.
6. Calendario de ejecución y nivelación de recursos.

7. Métodos de control de planes de producción.
8. Ejemplos prácticos sobre la aplicación de los métodos de control.
9. Aplicaciones informáticas de planificación y control de proyectos.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y APROVISIONAMIENTO.

1. Concepto e importancia de la gestión de la producción y aprovisionamiento.
2. La política del aprovisionamiento en el marco de la empresa.
3. Métodos de gestión de la producción.
4. Niveles de gestión de la producción.
5. Variables de influencia en las necesidades de aprovisionamiento.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PLANIFICACIÓN DE REQUERIMIENTOS Y NECESIDADES DE PRODUCCIÓN.

1. Fundamentos y conceptos de un sistema MRP(Material Requirement Planning).
2. Estructura básica de un sistema MRP.
3. Registro de inventarios.
4. Funcionalidades básicas de un MRP.
5. Requerimientos de recursos productivos (MRP II).
6. Aplicaciones de gestión de la producción informática.
7. Otros métodos.
8. Optimización de la cadena de suministro.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLANIFICACIÓN DE RECURSOS DE DISTRIBUCIÓN.

1. Planificación del DRP (Distribution Requirement Planning).
2. Estructura del DRP.
3. Fases integrantes de un proceso DRP.
4. Técnicas de DRP.
5. Flujo de los procesos.
6. Cálculo de necesidades de distribución.
7. Implementación del DRP.

MÓDULO 17. TRABAJO DE TESIS

1. UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PROBLEMA Y LA HIPÓTESIS
2. Selección del problema
3. Ejemplo de problema
4. Planteamiento del problema
5. Definición del problema
6. Definición de conceptos
7. Límites de la investigación
8. Formulación de hipótesis
9. Sugerencias para la elaboración de hipótesis
10. Hipótesis de investigación
11. Hipótesis de nulidad
12. Nivel de significación
13. Las variables
14. Clasificación

15. Papel de las variables en las hipótesis
16. Investigación descriptiva
17. Investigación explicativa
18. Investigaciones correlacionales
19. Estudios transversales y longitudinales
20. Estudios cuantitativos y cualitativos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN Y PRODUCCIÓN CIENTÍFICA

1. La observación
2. Los cuestionarios
3. La entrevista
4. El análisis de contenidos
5. Análisis de datos
6. Mecanismos y procedimientos para el procesamiento de datos
7. Instrumentos estadísticos: porcentajes, el modo, la media, la mediana y la desviación estándar

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN DE DATOS

1. Los gráficos lineales
2. Los gráficos de barras
3. Los gráficos circulares
4. Los cuadros de área o volumen
5. Los mapas
6. Los esquemas
7. Matrices

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ELABORACIÓN DEL PROYECTO

1. Título de tema
2. Introducción
3. Planteamiento del problema
4. Objetivos
5. Hipótesis
6. Marco teórico
7. Metodología
8. Tipo de estudio
9. Instrumento para la recolección de datos
10. Procedimientos
11. Universo y muestra
12. Esquema de posibles capítulos
13. Bibliografía y referencias bibliográficas
14. Anexos

¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

!Encuéntranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 900 831 200

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.edu.es

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group