

DIPLOMADO GESTIÓN LOGÍSTICA EN RETAIL

FUNDAMENTACIÓN

Hoy en día las cadenas de Retail cuentan con una presencia cada vez más importante en el comercio, tanto a nivel nacional como internacional, siendo su relevancia significativa y cada vez más especializada. Lo anterior se evidencia a través de los supermercados, tiendas comerciales, farmacias, tiendas para el hogar, tiendas para la construcción, perfumerías, entre otras.

Este Diplomado entrega una visión actualizada de la gestión logística en una industria en desarrollo como es la del Retail, entregando herramientas concretas para potenciar a los compradores, de manera de poder hacer más eficientes sus labores.

OBJETIVO

Entregar a los profesionales capacidades para comprender, dirigir y desarrollar una gestión avanzada de abastecimiento alineada con las exigencias de las empresas actuales en un contexto global.

Comprender la dinámica globalizada del abastecimiento actual. Entender el abastecimiento en el contexto de la estrategia de operaciones de las compañías y en la ejecución de sus principales directrices competitivas.

Distinguir las diferencias en los desafíos que existen entre los aspectos estratégicos y operacionales del abastecimiento, entendiendo como complementarlos adecuadamente. Analizar el desarrollo y las opciones de las redes de negocio y las opciones de plataforma de colaboración. Revisar cómo interactúan los distintos procesos y ámbitos vinculados a una gestión de abastecimiento integral.

Entender la dimensión ética del abastecimiento y la relación con transparencia de procesos e información. Entender los desafíos diferenciados del abastecimiento de bienes y servicio.

Conocer los aspectos centrales de la dimensión legal de la gestión de abastecimiento.

DIRIGIDO A

A todas aquellas personas que se desempeñan en el área de recursos humanos, cuyo interés sea actualizar o formalizar conocimientos con un enfoque integral, práctico y moderno, en estrecha conexión con la estrategia de negocios y los procesos de cambio de la organización.

METODOLOGÍA

Para lograr una efectiva y eficiente transferencia de conocimientos y adquisición de habilidades, este curso considera la utilización del concepto de: aprender aplicando.

Se consideran las siguientes metodologías:

Horas Teóricas:

Clases expositivas e interactivas, donde el alumno realiza y responde preguntas al relator con apoyo de material audiovisual (PowerPoint, transparencias, películas, etc.).

Horas Prácticas:

Discusión y análisis colectivo de los principales tópicos con la ayuda del relator, con análisis de diversos ejemplos.

Talleres y ejercicios prácticos.

Evaluación del curso.

PROGRAMA

MÓDULO I: LA INDUSTRIA DEL RETAIL Y ELEMENTOS DE GESTIÓN DE EMPRESAS

- El Retail y su entorno
- Análisis de la Industria
- Conceptos Generales de Gestión de Negocios: Planificación Estratégica, El Alineamiento Organizacional, Estrategia y Ventaja Competitiva, Benchmarking
- Seguridad en Retail

MÓDULO II: CULTURA DE SERVICIOS AL CLIENTE

- La industria de Servicio al cliente
- Estímulo y motivación
- Comunicación eficaz con los clientes
- La calidad en servicios
- Servicio integral al cliente
- La confianza lo es todo

MÓDULO III: GESTIÓN COMERCIAL Y LOGÍSTICA

- La Función Comercial en el Retail: El Plan Comercial: Forecast, Estimaciones Comerciales, El Ciclo de Vida de Productos, La Administración del Punto de Ventas, Los Stock en el Punto de Venta.
- La Función Logística en el Retail: La necesidad de la Gestión Logística, La definición y las Actividades Logística, La Red Logística, La Planificación Logística, La Gestión de las Devoluciones.

MÓDULO IV: GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO

- La Función de Abastecer al Punto de Venta
- Las Compras: Planificación y Programación
- Los costos de Abastecimiento, El almacenamiento de los Productos
- El Marketing y el Abastecimiento, la necesidad de una planificación
- La Gestión de los Stocks. El control de las compras y el presupuesto
- Gestión de Seguridad en la Logística

MÓDULO V: CONTROL DE GESTIÓN

- El Proceso de Abastecimiento
- Los Puntos críticos del proceso
- Definición de Indicadores
- El Cuadro de Mando Logístico (balance score card)

- Prevención de Pérdidas:

REQUISITOS DE APROBACIÓN

Asistencia

Los participantes deben cumplir con un mínimo de asistencia del **75%** durante la realización del programa.

Evaluación

Los participantes deben obtener una calificación final igual o superior a **4,0** en la escala 1,0 a 7,0 para aprobar el programa.

Los participantes que cumplan con las exigencias del programa, recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Universidad Bernardo O'Higgins.

Nota: Las personas que no cumplan con el requisito de aprobación no recibirán ningún tipo de certificación.

FICHA TÉCNICA

Duración : 144 horas cronológicas
Fecha de inicio :
Fecha de término :
Horario : 18:45 a 21:45 horas
Valor : \$ 1.150.000
Lugar de realización : Fábrica 1990, P°2 – Santiago (Metro Rondizzoni)
Consulte por descuentos y modalidades de pago

La Universidad se reserva el derecho a posponer fecha de inicio o suspender la actividad, si no hay la cantidad de alumnos mínimos.

Dirección de Capacitación

☎ 224772222 – 224772224 – 224772225 -
@ 24772226 capacitacion@ubo.cl
www.ubocapacitacion.cl – www.ubo.cl

- Toda actividad de capacitación deberá inscribirse en SENCE con al menos 48 horas antes de la fecha de inicio del.
- Las actividades de capacitación o son conducentes a grado académico.
- Una vez iniciada la actividad de capacitación, no se aceptará la postergación del curso, ni se hará devolución del dinero.
- La Dirección de Capacitación de la Universidad Bernardo O'Higgins se reserva el derecho de posponer la fecha de inicio o suspender la actividad, si no hay la cantidad de alumnos mínimos.
- En cada actividad de capacitación, el alumno recibirá un material de apoyo, con los contenidos tratados en clases y con el reglamento interno de las actividades de capacitación, reglamento del alumno y derechos y deberes de Sence.
- Al término de la actividad se entregará un certificado de aprobación a los alumnos que cumplan con una asistencia mínima de un 75% y un promedio de notas igual o superior a 4.0, en escala de 1.0 a 7.0., además se les entregará un Diploma otorgado por la Dirección de Capacitación de la Universidad.
- Si un alumno debidamente inscrito no cumple con estos requisitos, y por consiguiente pierde el derecho a financiamiento de SENCE, no cabrá derecho a devolución de los montos cancelados a la Universidad y el contratante deberá hacerse cargo del pago del 100% del valor del curso para ese alumno si no existe un acuerdo previo. Si un alumno debidamente inscrito en las actividades de capacitación es retirado por el contratante, no cabrá devolución alguna de los montos cancelados por ese alumno.
- Mediante ficha de inscripción interna de la Dirección de Capacitación, orden de compra de la empresa o del Organismo Técnico Intermedio de Capacitación (OTIC) correspondiente, el cliente acepta los términos y condiciones establecidos en este documento.
- La Dirección de Capacitación de la Universidad Bernardo O'Higgins, realiza cursos cerrados a empresas, de acuerdo a sus necesidades de capacitación.