

Educación
Continua

+30 AÑOS
CAPACITANDO
AL EJECUTIVO
PERUANO

DIPLOMADO Logística

CCL | CENTRO DE
CAPACITACIÓN
EMPRESARIAL
CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA



CERTIFICA
Cámara de Comercio
de Lima



INTRODUCCIÓN:

Las empresas más exitosas reconocen la importancia de la gestión logística y su aporte a la rentabilidad; así como, planificar el manejo de los recursos empresariales en el ámbito del aprovisionamiento, almacenaje y distribución como gestión vital para los resultados de toda organización.

Utilizar sistemas de control y reportes eficientes (indicadores) que permitan a la gerencia tomar mejores decisiones, puede significar ganancias que se traduzcan en ventajas competitivas.



DIRIGIDO A:

- Jefes y asistentes de logística, compras, almacenes, distribución física de productos, transporte de mercaderías, importaciones y exportaciones, o funcionarios de otras áreas que deseen tener una visión de las funciones logísticas de la empresa, y que se preparen para asumir mayores responsabilidades en su empresa.
- Personas con más de un año de experiencia laboral que deseen desarrollar una carrera en el área de logística en su empresa.



OBJETIVOS:

- Dotar a los participantes de los conocimientos modernos de gestión y generar rentabilidad en el área; desarrollar habilidades para ser más competitivo y asumir una actitud proactiva al cambio para aprovechar las oportunidades y minimizar los riesgos que genera el cambio, lo único que existe y persiste.
- Dirigir a la organización a los estándares internacionales que le permita competir en iguales condiciones de calidad con otras empresas del mundo.
- Resaltar la importancia de la logística como apoyo en el desarrollo y crecimiento sostenido de la organización.

TEMARIO

Planeamiento estratégico de la empresa

- El Proceso de la Administración estratégica.
- El Rumbo Estratégico.
- El Análisis Estratégico: FODA.
- La fijación de Objetivos.
- Desarrollo de Estrategias.
- Acciones Estratégicas.
- Control Estratégico

Logística y cadena de suministro

- Desarrollo de un sistema y red logística.
- Requerimientos y retos en la cadena de suministro global.
- Estrategias en Supply Chain.
- Logística de Compras, Logística de Producción, Logística de Ventas, Logística Inversa.

Gestión de compras y abastecimientos

- Administración Logística.
- La Función Compras.
- Planificación y volúmenes de compra.
- Compras y su responsabilidad en la generación de utilidad.
- Modelo de evaluación y selección de proveedores.
- La Negociación y la Competitividad de Compras.
- Presupuesto y Programas de Compras.
- Estrategias de Compras.

Contrataciones con el Estado

- ¿Por qué venderle al estado?
- Ley de Contrataciones con el estado.
- Estructura Empresarial para negociar con el Estado.
- Conocimiento del proceso de negociación con el Estado:
 - Licitación y Concurso Público, Adjudicación Simplificada, Selección de Consultores Individuales, Comparación de Precios, Subasta Inversa Electrónica, Contratación Directa.
 - Contenido básico de la oferta.
- Preparación de propuestas:
 - Propuesta General, Propuesta Técnica y Propuesta Económica.

Competitividad en la gestión de stocks

- Comportamiento del stock.
- Políticas de Gestión de Stock.
- Tipos de stock. Gestión de listados maestros. Manejo de migraciones. Cambios de portafolios. Análisis de impactos.
- Métodos de Programación de los stocks.
- Evaluación operativa, administrativa y económica de los Stocks.
- Metodologías de conteo. Inventarios. Stock en tránsito.
- Consumo masivo (Centros de Distribución).
- Incertidumbre en el tiempo de espera.
- Análisis de casos.

Gestión efectiva de almacenes

- Importancia del Almacén y relación con otras áreas.
- Gestión y organización del almacén.
- Indicadores de gestión de almacenamiento
- El Catálogo.
- Tipos de almacenes.
- Cross Docking
- Control de Inventarios.
- Requisición de compras: Sistemas de Información (MRP II)
- Almacenamiento: Outsourcing
- Despachos: Networking
- Toma de Inventarios y otros controles
- Costos de Almacenamiento.

El valor del sistema de distribución y transporte

- El sistema de Distribución como unidad estratégica.
- La distribución a nivel nacional e internacional .
- La función de Distribución en la Cadena de Suministros.
- La organización del sistema de distribución.
- La Red de Distribución como estrategia de Marketing.– Canales de Distribución: Productor, Distribuidor, Retailers, Minoristas, Mayoristas.
- La Cadena de Distribución física y la Logística en la Empresa, Estructuras y Estrategias de Organización.
- La Distribución Física y el Valor del Transporte en la Gestión Logística.
- La Distribución Física y los Sistemas de Transporte; Estrategia propia o a través de terceros.
- Sistemas de Transporte: Unimodal y Multimodal, Características, Usos, Alternativos; Clases.
- Sistemas de Unitarización: Containers y Pallets.– Valor Económico y Rentabilidad.
- Outsourcing de la distribución y el transporte en nuestra organización.

Logística internacional

- Distribución Física Internacional.
- La DFI y los INCOTERMS.
- La selección de los Intermediarios. Contratos.
- Tendencias en la distribución internacional. Franquicias.
- Operados logísticos internacionales.
- Riesgos en el Comercio Internacional.
- La DFI y los diferentes sistemas de transporte. Caso Perú.
- Documentación y trámites para la Exportación.
- Sistema aduanero del país. Instituciones que intervienen.
- La logística en el Comercio exterior.
- La Competitividad del Perú y el Sistema de DFI.

Indicadores de Gestión Logística

- Indicadores de Compra y Abastecimiento.
- Indicadores de Producción e Inventarios.
- Indicadores de Almacenamiento y Bodegaje.
- Indicadores de Transporte y Distribución.



DURACIÓN:

120 horas académicas



MODALIDAD:

Online



CERTIFICACIÓN:

A nombre de la Cámara
de Comercio de Lima

*La frecuencia del Diplomado estará en función a la programación vigente.

*Consultar por nuestras facilidades de pago.

*Cabe indicar que el inicio de los Diplomados dependerá del número de inscritos.

Métodos de pago

CUENTA CORRIENTE EN SOLES BANCO



Depósitos o transferencia por banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Depósitos o transferencia por banco BBVA
0011-0130-0100003020



Depósitos o transferencia por banco o agente Interbank
005-0000007180



Depósitos o transferencia por banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de

CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

Ruc: 20101266819

Pagos con tarjeta de créditos



Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.

- Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
- Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
- Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
- Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
- Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.

Escanea y Paga con tu billetera electrónica



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



CONTÁCTANOS

Lima ✉ capacita.lima@camaralima.org.pe 📞 994 250 942

Provincias ✉ capacita.provincias@camaralima.org.pe 📞 981 237 156